Ministerul Educației și Cercetării
Proiectul pentru Învățământul Rural

LIMBA ŞI LITERATURA ROMÂNĂ

Teoria şi practica limbii

Răzvan SĂFTOIU

2007

CUPRINS

INTRODUCERE iii

1. COMUNICAREA 1

1.1. Obiective educaționale 1
1.2. Limba vorbită 1
1.3. Conceptul de informație 5
1.4. Limbajul 5
1.5. Procesul de comunicare 6
1.6. Funcțiile limbajului 9
1.7. Lucrare de verificare 13
1.8. Surse bibliografice 15
1.9. Sugestii de rezolvare a exercițiilor 15

2. RAPORTAREA LA REALITATE 17

2.1. Obiective educaționale 17
2.2. Tipuri de context 17
2.3. Comun, împărtăşit, reciproc 18
2.4. Expresii indexicale 22
2.5. Tipuri de deixis 23
2.6. Adresarea 31
2.7. Lucrare de verificare 37
2.8. Surse bibliografice 39
2.9. Sugestii de rezolvare a exercițiilor 39

3. TEORIA ACTELOR DE VORBIRE 41

3.1. Obiective educaționale 41
3.2. Verbe performative 41
3.3. Act de vorbire 42
3.4. Condiții de reuşită 43
3.5. Structura actelor de vorbire 45
3.6. Clasificarea actelor de vorbire 48
3.7. Studiu de caz: complimentul 52
3.7. Lucrare de verificare 58
3.8. Surse bibliografice 60
3.9. Sugestii de rezolvare a exercițiilor 60

4. COOPERARE CONVERSAȚIONALĂ 62

4.1. Obiective educaționale 62
4.2. Deducții pragmatice 62
4.3. Declanşatori de presupoziții 65
4.4. Principiul cooperării 66
4.5. Maxime asociate 68
4.6. Implicaturi 73
4.7. Modalizarea 76

4.8. Lucrare de verificare 80
4.9. Surse bibliografice....81
4.10. Sugestii de rezolvare a exercițiilor....82

5. POLITEȚEA 84

5.1. Obiective educaționale....84
5.2. Adecvare....84
5.3. Politețe....85
5.4. Teorii despre politețe....87
5.5. Putere 90
5.6. Distanță socială....92
5.7. Comportament strategic....94
5.8. Lucrare de verificare 95
5.9. Surse bibliografice....96
5.10. Sugestii de rezolvare a exercițiilor....97

6. PRINCIPIUL POLITEȚII 99

6.1. Obiective educaționale....99
6.2. Principiul politeții 99
6.3. Maxime asociate 101
6.4. Tipuri de acte 103
6.5. Politețe pozitivă....112
6.6. Strategii ale politeții pozitive....112
6.7. Politețe negativă 116
6.8.Strategii ale politeții negative 116
6.9. Impolitețea 120
6.10. Lucrare de verificare 121
6.11. Surse bibliografice....123
6.12. Sugestii de rezolvare a exercițiilor....123

7. ORGANIZAREA CONVERSAȚIEI....126

7.1. Obiective educaționale....126
7.2. Definirea conversației....126
7.3. Trăsături ale conversației....127
7.4. Modelul etnometodologic 128
7.5. Modelul integrativ....139
7.6. Structuri interacționale în conversația fatică....147
7.7. Lucrare de verificare 152
7.8. Surse bibliografice....154
7.9. Sugestii de rezolvare a exercițiilor....154

BIBLIOGRAFIE GENERALĂ 156

INTRODUCERE

Stimate Cursant,
De la bun început, îți doresc bine ai venit la studiul cursului despre ***Teoria şi practica limbii***! Acest curs se adresează personalului implicat în Proiectul pentru Învățământul Rural care doreşte să-şi lărgească sfera cunoştințelor teoretice şi practice în studiul limbii române vorbite. De asemenea, cursul poate fi util şi celor care nu desfăşoară activități didactice, dar sunt interesați să-şi îmbunătățească activitatea de comunicare inter- şi intra-personală.

Competențele specifice disciplinei

Pentru a te familiariza cu acest curs, pentru început îți prezint competențele specifice noii discipline pe care o vei studia.

1. Competențe privind cunoaşterea şi înțelegerea	• însuşirea noțiunilor introductive; • identificarea elementelor de construcție a comunicării; • conştientizarea folosirilor directe şi indirecte ale actelor de vorbire; • clasificarea actelor de vorbire potrivit teoriilor prezentate; • definirea principiilor pragmatice (cooperare, politețe).
2. Competențe în domeniul explicării şi interpretării	• explicarea noțiunilor teoretice; • formularea de texte scurte pentru a evidenția diverse acte de vorbire; • identificarea teoriilor politeții; • interpretarea secvențelor conversaționale din limba vorbită (spontană/ transpusă).
3. Competențe instrumentale şi aplicative	• utilizarea corectă a elementelor de construcție a comunicării; • folosirea corectă a codurilor sociale ale comunicării orale şi scrise; • aplicarea corectă a teoriilor politeții.
4. Competențe atitudinale	• dezvoltarea unei atitudini pozitive față de comunicarea verbală strategică; • dezvoltarea aptitudinilor de negociere în diverse situații conversaționale; • cultivarea spiritului critic prin participarea activă la sesiuni de comunicări ştiințifice.

Obiective

Aşa cum ți-ai dat seama din titlul cursului, unitățile de învățare pe care le vei parcurge vor avea o componentă teoretică, însă ea va fi întotdeauna susținută de o bogată componentă practică.
Astfel, identificarea elementelor de construcție a comunicării verbale se va face atât pe baza unor fragmente de conversații spontane din limba română, cât şi pe baza unor fragmente extrase din operele unor mari autori români.
Pe lângă clasificări şi definiții, se aşteaptă de la tine să îți însuşeşti şi să foloseşti corect codurile sociale ale comunicării orale şi scrise.
O dată ce te familiarizezi cu analiza etnometodologică şi cea integrativă, vei putea să îți dezvolți aptitudinile de negociere în diverse situații conversaționale.

Organizare

Cursul este structurat pe 7 Unități de învățare, fiecare aducând în prim-plan un alt aspect al comunicării verbale. Astfel, vom porni de la definirea comunicării, ne vom raporta la realitatea extraverbală şi vom ajunge să performăm diverse acțiuni printr-o simplă enunțare. De asemenea, vom învăța să cooperăm verbal, să ne exprimăm deferența, să-l convingem pe interlocutorul nostru folosind diverse strategii, iar în final, vom ajunge la concluzia că actul de comunicare este „o ocupație serioasă şi necesară, un paşaport pentru interacțiunea socială.” (J. Mey)
Obținerea acestui paşaport presupune parcurgerea integrală a cursului (câte o unitate la fiecare două săptămâni), rezolvarea corectă a exercițiilor incluse pe parcurs şi obținerea unui punctaj mare la testele de autoevaluare care încheie fiecare unitate de învățare.

Evaluare

Nota finală pe care o vei obține va avea în vedere în proporție de 50% performanțele obținute la lucrările propuse de fiecare capitol şi 50% performanțele pe care le vei obține la examenul final .
Fiecare unitate de învățare cuprinde câte o lucrare finală de evaluare pe care va trebui s-o rezolvi şi s-o trimiți tutorelui pentru evaluare. Trebuie, deci, să iei legătura din timp cu tutorele pentru a stabili un program de dezbateri şi de activități de pregătire şi de evaluare.
În final, îți doresc mult succes şi fie ca la sfârşitul parcurgerii acestei etape să fii un partener de conversație mult mai bun şi mult mai bine instruit decât eşti cel de acum!

Unitatea de învățare nr. 1

COMUNICAREA

Cuprins

1.1. Obiective educaționale 1
1.2. Limba vorbită 1
1.3. Conceptul de informație 5
1.4. Limbajul 5
1.5. Procesul de comunicare 6
1.6. Funcțiile limbajului 9
1.7. Lucrare de verificare 13
1.8. Surse bibliografice 15
1.9. Sugestii de rezolvare a exercițiilor 15

1.1. Obiective educaționale

După studiul Unității de învățare nr. 1, cursanții trebuie să ştie:

- ✓ să diferențieze între diferitele accepțiuni ale conceptului de informație;
- ✓ să definească limbajul;
- ✓ să identifice funcțiile limbajului într-un text literar şi în interacțiuni spontane;
- ✓ să comenteze mijloacele de realizare a funcțiilor limbajului;
- ✓ să indice sursele bibliografice utile în studiul comunicării verbale.

1.2 Limba vorbită

În societatea actuală, oamenii par să se concentreze mai mult asupra comunicării scrise (nu atât scrisori, considerate desuete, cât mai ales e-mail şi chat) în detrimentul comunicării orale, față-în-față. Această formă de comunicare interumană nu trebuie minimalizată, iar comunicarea scrisă nu trebuie absolutizată.

Argumentele pe care le aducem în favoarea studiului limbii vorbite sunt următoarele: limba vorbită este prima apărută şi prima achiziționată. În practică, limba vorbită este principalul mijloc de comunicare, iar din perspectivă socio-culturală, limba vorbită pune în evidență modul în care indivizii interacționează pe plan social şi cultural. La aceste argumente în favoarea limbii vorbite, mai putem adăuga unul: ocurența elementelor paralingvistice – timbrul, volumul şi inflexiunile vocii, tonul, ritmul, pauzele, articularea sunetelor. Acestea pot transmite semnificații suplimentare şi ajută la nuanțarea mesajului oral.

Ezitările, reformulările, rectificările şi reluările sunt interpretate ca negramaticale din perspectivă strict *lingvistică*. Ele au justificare

din perspectivă *comunicativă*, întrucât sunt modalități de manifestare a unui comportament cooperativ şi strategic, al cărui rol este acela de a încerca obținerea unui rezultat favorabil emițătorului. De cele mai multe ori, recurgem la astfel de strategii pentru a găsi soluția cea mai potrivită pentru a formula o solicitare care poate fi considerată nepoliticoasă de către interlocutorul nostru.

Întrebările în ecou îi oferă emițătorului un răgaz pentru formularea unor răspunsuri, iar repetițiile îndeplinesc o funcție de intensificare şi de convingere.

ex.
Da' dumneavoastră *ce-i dați*?
Ce să-i dăm? Îi dăm […] (Ionescu-Ruxăndoiu, 1999, 15)

Du-te şi *spune*-i c-*am spus* io *să vie*-ncoace, zic, atâta-i *spui* că sunt io aici şi trebui *să vie*. Dacă nu vrea *să vie*, *să nu vie*, da' tu *spune*-i […] (Ionescu-Ruxăndoiu, 1999, 15)

Aceste exemple, precum şi cele mai diferite situații în care comunicăm (în pauză, pe stradă etc.) demonstrează că discursul oral se construieşte sub ochii noştri, fără să existe o etapă preliminară de organizare conştientă, deci de planificare, a activității enunțiative.

✍**Exercițiul 1**

Dă exemple de ezitări, reformulări, rectificări şi reluări. Care credeți că este funcția lor ?
Foloseşte pentru răspuns, spațiul liber din chenar

Să ne imaginăm că, în anumite împrejurări, sunt rostite următoarele enunțuri, cărora li se atribuie diferite semnificații:

1) E curent în cameră.

Enunțul poate fi interpretat ca o constatare, prin care emițătorul aduce la cunoştința unui receptor o stare de fapt sau ca o solicitare indirectă de a închide fereastra.

2) Poți să-mi dați zahărul?

Enunțul echivalează cu o solicitare politicoasă.

3) Deştept băiat!

Enunțul nu transmite aprecierea emițătorului, ci este o ironie.

4) E posibil aşa ceva?

Enunțul este o întrebare retorică.

Posibilitatea de a înțelege aceste enunțuri în felul indicat reflectă faptul că, în anumite condiții, un enunț exprimă mai mult ori chiar altceva decât sensul lui „literal” sau că unul şi acelaşi enunț poate exprima lucruri diferite în circumstanțe diferite (recitiți enunțul 1). Asemenea situații, foarte des întâlnite în comunicarea curentă, nu pot fi explicate prin regulile nici unui tip de gramatică. Condițiile concrete în care are loc comunicarea afectează atât producerea, cât şi receptarea enunțurilor.

Definiție

Modul în care aceste condiții acționează la polul emiterii şi la cel al receptării, ca şi efectele lor asupra structurii enunțurilor şi a comunicării constituie obiectul *pragmaticii*. Aşadar, domeniul pragmaticii este comunicarea orală, folosirea efectivă a limbii în comunicare. Pragmatica reprezintă câmpul lingvisticii practice, al limbajului în acțiune.

Termenul (gr. *pragma* – „acțiune”, în acest caz, acțiunea de utilizare a limbii) a fost introdus de Charles Morris (1938). Lingvistul considera că sunt posibile trei relații:

a) relația semnelor cu obiectele, unde semnele *desemnează* şi *denotă* (dimensiunea semantică);

b) relația formală a semnelor cu alte semne, în care semnele *se implică* (dimensiunea sintactică);

c)relația semnelor cu interpreții, în care semnele *se exprimă* (dimensiunea pragmatică).

După Stephen Levinson (1984), pragmatica pare să se dezvolte pe două căi distincte:

1) *în sens larg*, pragmatica se ocupă de psihopatologia comunicării şi de evoluția sistemelor simbolice;

2) *în sens restrâns*, pragmatica este studiul oricărei referințe făcute de vorbitor la context.

Astfel, se pot concepe două modele de pragmatică:

- *pragmatica* $_1$ studiază tot ceea ce ține de situația în care a fost folosit un enunț şi nu doar de structura lingvistică a frazei utilizate. Aceasta este pragmatica în care enunțul este influențat de context, acesta adăugând noi informații, nu neapărat lingvistice, la cele deja spuse.

  ex.
  A venit numai George.

  Pentru ca enunțul să fie înțeles pe deplin, trebuie să ştim care este ansamblul de persoane care trebuia să vină şi nu au venit, eventual de ce nu au venit etc.

- *pragmatica* [2] se ocupă de efectul vorbirii asupra situației de comunicare. Astfel, enunțul lingvistic, pe lângă informația pe care o furnizează, oferă informații şi despre raporturile instituite între vorbitor şi participanții la conversație (relații de deferență, de familiaritate, de subordonare, se pune o întrebare, se dă un ordin, se promite etc.).
  ex.
  Descrierea situației de comunicare: sunt în Bucureşti şi vorbesc la telefon cu un prieten din Braşov.

  A: La noi plouă. Mai vrei să vii?

  Aceasta este interpretarea făcută de receptor: având în vedere că la Bucureşti plouă, mai vrei să vii aici aşa cum te hotărâsei? În această situație, întrebarea formulată poate fi extrasă dintr-un text, este o parte a discursului emițătorului. Aici, receptorul a avut acces (indirect) la informația despre contextul comunicativ şi interpretarea a fost uşor de făcut.

În exemplul următor, nu mai avem informație despre context, ci ea trebuie recuperată pentru o decodare corectă a enunțului.

ex.
Descrierea situației de comunicare: începe să plouă din senin.
A: Şi-acum ce facem?
În acest caz, interpretarea este: ce facem acum, că afară a început să plouă?

✍**Exercițiul 2**

Stabileşte modelul de pragmatică pentru următoarele exemple:
Foloseşte pentru răspuns spațiul liber din chenar

1) Nu vă aplecați în afară!

2) Domnule doctor, dumneavoastră nu mi-ați spus că este inima?

3) A: Te întorci devreme?
   B: Când ai nevoie de maşină?
   A: Nu am. Voiam să ştiu dacă te întorci devreme.

4) A: Soneria!
   B: Sunt murdar de pământ!
   A: Bine.

1.3. Conceptul de informație

În ştiința comunicării, *informația* în general este „ceea ce se comunică într-unul sau altul din limbajele disponibile” (van Cuilenburg, 2000, 28). Informația presupune transmiterea unor semnale, care – cu toate că sunt lipsite de semnificație – pot purta semnificații (ele sunt numai purtătoare de informație). Acestea, datorită unor convenții sociale, pot fi decodate. Astfel, nu mai contează natura semnalelor folosite de emițător, atâta timp cât instanțele comunicative (emițător şi receptor) atribuie aceeaşi semnificație semnalelor utilizate. Totul se bazează pe consensul din practica socială. Odată ce s-au stabilit semnificațiile comune, semnalele folosite de emițător îl pot influența pe receptor şi se poate obține efectul scontat.

Conceptul de *informație* presupune trei aspecte: sintactic, semantic şi pragmatic. Aspectul sintactic se referă la „succesiunea impusă de emițător semnalelor grafice sau auditive” (van Cuilenburg, 2000, 28); aspectul semantic se referă la faptul că „semnificația este acordată semnalelor pe baza convențiilor sociale” (van Cuilenburg, 2000, 28), iar aspectul pragmatic se referă la „ceea ce se întâmplă cu informația primită sau efectul acesteia asupra receptorului” (van Cuilenburg, 2000, 29).

O formă lingvistică include informație la mai multe niveluri*:* pe de o parte emițătorul transmite *informație faptică*, înțeleasă în sensul de *reprezentare a faptelor*, pe de alta – transmite *informație socio-emoțională*, atunci când îşi exprimă viziunea asupra lumii pe baza formelor de comportament dobândite în societatea din care provine, viziune ce trebuie să fie împărtăşită şi de receptor. Aşadar, oamenii nu comunică doar pentru a transmite şi a primi cunoştințe din domenii de activitate variate, ci şi din dorința de a se face plăcuți celorlalți şi de a se întreține cu aceştia.

1.4. Limbajul

Pentru a înțelege mai bine distincția care trebuie făcută între *limbă* şi *limbaj*, vom porni de la demonstrarea următoarei afirmații: o limbă este în mod necesar un limbaj, însă un limbaj nu este obligatoriu o limbă. Distincția operată de Saussure (1916) între *langage*, *parole* şi *langue* – limbaj, cuvânt şi limbă – este de un mare ajutor. În opinia lingvistului, limba (langue) priveşte descrierea proprietăților formale, constituind un obiect fix de examinare, cuvântul (parole) reprezintă aspectul verbal, utilizat în vorbire, iar limbajul (langage) este suma celor două elemente.

Limba este o abstracțiune, o schemă, iar limbajul reprezintă actualizarea schemei prin acte de vorbire concrete. Altfel spus, o limbă naturală se va manifesta întotdeauna sub forma unui limbaj, însă un limbaj nu este obligatoriu să ia o formă abstractă. În sprijinul acestei idei, supunem atenției existența unor limbaje diverse, care nu sunt limbi: limbajul gesturilor, limbajul culorilor, limbajul florilor, limbajul animalelor etc. Aşadar, limbajul este instrumentul prin care indivizii transmit informația.

1.5. Procesul de comunicare

Toate fiinţele umane au capacitatea de a interpreta în mod practic enunţurile pe care le folosesc. Cea mai mare parte a vieţii fiecăruia dintre noi depinde de aptitudinile de comunicare şi de interpretare a comunicării, pe care ni le dezvoltăm în domeniul în care lucrăm sau, pur şi simplu, când vrem ca timpul să treacă mai repede. Aşadar, „comunicarea este o acţiune socială şi reprezintă modul specific uman de a *face* lucruri." (Edwards şi Westgate, 1994, 11).

Limbajul articulat s-a dezvoltat pentru că oamenii au simţit nevoia de a se exprima: originile sale se află în interacţiunea oamenilor care trăiesc într-un mediu comun asupra căruia acţionează. Pentru a putea coopera sau pur şi simplu pentru a face faţă solicitărilor mediului, ei trebuie să folosească moduri convenţionale de a denota experienţa. Sunetele asociate cu anumite experienţe ajung astfel să aibă înţeles; ca urmare a acestei asocieri, rostirea lor generează imaginea obiectului experienţei. (McQuail, 1999, 72).

Aceasta înseamnă că, prin actul de comunicare, individul simplu îşi observă mediul şi îi conferă semnificaţii. În preocupările noastre zilnice, totul are de-a face cu actul de comunicare: vorbim, scriem, citim, ascultăm, totul este comunicare sau transmitere de informaţii de la un emiţător la un receptor. Nu există multe activităţi umane care să nu implice şi comunicare, pentru că în fiecare zi suntem puşi în ipostaza de a comunica la serviciu, la magazin, cu prietenii, cu străinii, în public şi în particular. În timp ce comunicăm, îi transmitem interlocutorului nostru atât cunoştinţele, cât şi neştiinţa noastră într-un anumit domeniu, plăcerea sau teama cu care comunicăm, nevoile şi intenţiile noastre: transmitem atât informaţie cognitivă, cât şi informaţie socială.

Zilnic, fiecare dintre noi foloseşte limbajul şi se confruntă cu decodarea a sute de mesaje care ne aduc la cunoştinţă un fapt sau ne informează cu privire la ceva. Comunicarea prin intermediul limbii implică aspecte specifice în ceea ce priveşte codarea şi decodarea, prima constituind o problemă de alegere între mai multe posibilităţi, iar cea de-a doua realizându-se printr-o selecţie efectuată de receptor pe baza semnelor lingvistice şi a informaţiei de natură extralingvistică. Însă punctul central al procesului de comunicare este transferul sau transmiterea informaţiei de la un participant la celălalt, transfer ce are loc fie prin contact direct, fie prin contact indirect.

Schimbul verbal nu se încheie cu preluarea sau receptarea informaţiei: informaţia poate influenţa opiniile, ideile şi comportamentul celui care o receptează, acesta putând formula mesaje care să servească la prelungirea sau, dimpotrivă, întreruperea comunicării. Aşadar, transferul de informaţie devine proces de comunicare numai în momentul în care emitentul are intenţia de a provoca asupra receptorului un efect oarecare. Prin urmare, *comunicarea* poate fi definită astfel: procesul prin care un

emițător transmite informație receptorului prin intermediul unui canal, cu scopul de a produce asupra receptorului anumite efecte (van Cuilenburg, 2000, 27)

Putem comunica scriind o carte sau un discurs, folosind foarte multe cuvinte sau numai unul singur, mormăind sau păstrând tăcerea, făcând un gest cu mâna sau ridicându-ne sprâncenele. În unele cazuri, mijloacele de comunicare sunt alese cu mare grijă şi prudență; în altele, alegerea este spontană şi aproape inconştientă. Având în vedere diversitatea comunicării umane, putem spune despre un vorbitor că este spiritual şi amuzant, despre altul că este – dimpotrivă – plictisitor şi ne creează impresia că ne tratează cu dispreț; o remarcă ne pare enigmatică şi nu ne putem da seama ce s-a spus, în timp ce alta este banală şi evidentă; stilul unuia ni se pare poetic, al altuia prozaic.

Componentele comunicării

Să ne imaginăm că asistăm la un schimb verbal între două persoane, într-o librărie.

ex.

A: Bună ziua!
B: Bună ziua!
A: Aveți creioane mecanice?
B: Da, avem mai multe modele.
A: Pot să le văd pe cele de 0,5?
B: Poftiți!

Pentru început, nu ne vom concentra atenția asupra formelor de salut folosite de cei doi, ci vom lua în considerare prima intervenție şi replica la aceasta. Astfel, A cerut o informație cu privire la existența unui anumit produs (creioane mecanice). Din punct de vedere gramatical, solicitarea informației s-a realizat printr-un enunț interogativ. B a satisfăcut cererea lui A, furnizându-i informația că produsul solicitat există, ba chiar i-a oferit informație suplimentară (avem mai multe modele). Furnizarea informației s-a realizat printr-un enunț declarativ.

Schimbul de replici ar părea inutil dacă luăm în considerare faptul că A ştiut că a intrat într-o librărie şi acolo se găsesc produsele pe care intenționa să le cumpere. În realitate, A nu a formulat prima întrebare cu scopul de a afla dacă în acel loc se comercializează creioane mecanice sau nu, ci intenția lui a fost de a-l determina pe vânzător să-i ofere opțiuni. A ar fi putut pur şi simplu să formuleze un enunț declarativ: aş dori un creion mecanic de 0,5. Procesul alegerii între mai multe posibilități de formulare a uneia şi aceleiaşi idei se numeşte *codare*. Aşadar, A codat printr-o întrebare intenția sa de a fi informat despre modelele disponibile în acea librărie.

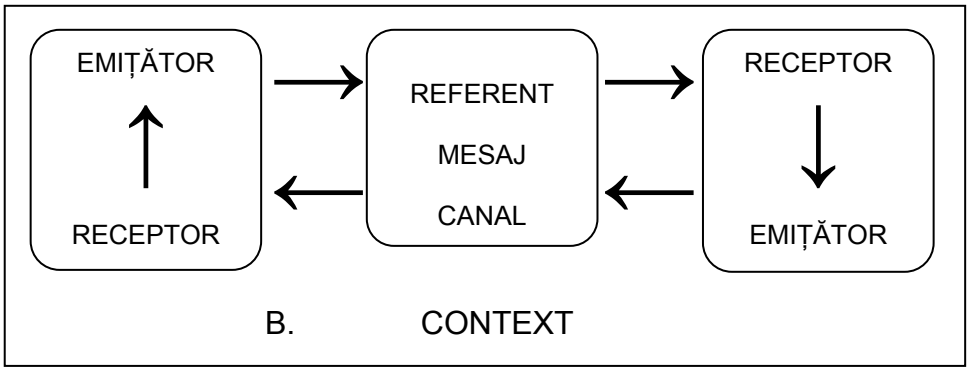
Forma concretă pe care a luat-o întrebarea, odată rostită, se numeşte *mesaj verbal*. Formularea mesajului prin succesiunea de sunete din care este alcătuit, rostirea lui, poartă numele de *emitere*, iar cel care îl rosteşte se numeşte *emițător*.

Pentru a duce la furnizarea unui răspuns, o întrebare trebuie să fie transmisă unei persoane capabile să ne dea informația aşteptată. Odată ce mesajul a fost transmis, el poate fi auzit corect sau nu, în funcție de factorii perturbatori ce pot interveni în procesul de emitere. Auzirea unui mesaj se numeşte *receptare*, iar persoana către care este îndreptat mesajul se numeşte *destinatar*, iar dacă persoana respectivă a auzit mesajul care îi era adresat ea se numeşte *receptor*. Este posibil ca mesajul să fie auzit de receptor, însă nu înțelege ce i se spune: *Haben Sie mekanische Bleistifte?* În cazul în care A ar fi formulat întrebarea în limba germană, B ar fi putut reacționa astfel: *Nu înțeleg* sau nonverbal, ridicând din umeri. În situația prezentată mai sus, B a recunoscut elementele componente ale întrebării şi a înțeles cererea de informație. Recunoaşterea componentelor şi înțelegerea informației solicitate poartă denumirea *decodarea mesajului*.

În fragmentul de mai sus, putem identifica:

- contextul de comunicare (într-o librărie);
- emițătorul (cumpărătorul);
- receptorul (vânzătorul);
- canalul de comunicare (oral);
- realitatea extraverbală (creioane mecanice);
- codarea mesajului;
- emiterea mesajului;
- receptarea mesajului;
- decodarea mesajului.

Integrând toți aceşti factori în tabelul de mai jos, obținem schema comunicării, aşa cum a fost descrisă de R. Jakobson (1964).



Aşadar, un act de comunicare se realizează pe deplin dacă există:

- un emițător;
- un receptor;
- un referent (obiectul, fenomenul, situația extraverbală);
- un mesaj despre un referent;
- un cod (sistemul de semne recunoscute de emițător şi receptor);
- un canal (deschis între polii comunicării);

toate integrate unui context de comunicare.

✍**Exercițiul 3**

Precizează componentele comunicării în următorul text:
Scrie răspunsul în spațiul liber din chenar
A: Vin de la şcoală. Ne-au calculat concediile…
B: Rămâi de mâine în concediu?
A: Da' de unde? Mai avem o consfătuire!
B: Adică o şedință?
A: Un fel de întâlnire cu cei din conducere.

Luând în considerare schema factorilor comunicării, putem vedea mai bine distincția dintre oral şi scris. Astfel, funcționarea *canalului oral* determină caracterul reversibil al rolurilor de emițător şi receptor, fiecare asumându-şi succesiv cele două roluri; funcționarea *canalului scris* face ca rolurile de emițător şi receptor să fie ireversibile. În ceea ce priveşte *codul* utilizat, canalul oral se caracterizează prin deschidere față de variantele teritoriale şi sociale ale unei limbi, pe când scrisul impune norme stricte în alegerea acestor variante. De cele mai multe ori, *contextul* situațional în care are loc comunicarea nu are importanță pentru comunicarea scrisă; în cazul comunicării orale, datele contextului imediat sunt implicite, referirea la acestea fiind posibilă şi prin mijloace non-verbale şi/ sau paraverbale. Diferența de canal de comunicare atrage şi diferențe de structură a *mesajului*: scrisul implică formulări definitive, care exclud negocierea sensurilor între emițător şi receptor, pe când oralul este domeniul sensurilor negociabile între parteneri.

1.6. Funcțiile limbajului

Fiecare dintre factorii care intervin în procesul comunicării are asociată câte o funcție. Prin *funcție a limbajului* înțelegem rolul unei forme lingvistice în enunțare. Reamintim că în formularea unui enunț sunt necesari emițătorul, receptorul, referentul comunicării, dar şi un cod comun celor doi interlocutori, un contact psiho-fizic (direct sau mediat), pentru ca mesajul transmis să fie receptat. Funcțiile corespunzătoare acestor factori sunt:

1) emotivă (centrată pe emițător);
2) conativă (centrată pe receptor);
3) referențială (centrată pe referent);
4) metalingvistică (centrată pe cod);
5) fatică (centrată pe canal);
6) poetică (centrată asupra mesajului).

Funcția emotivă

Funcția emotivă, cunoscută şi sub denumirile *expresivă* sau *interjecțională*, pune în evidență atitudinea vorbitorului față de conținutul mesajului. Denumirea *interjecțională* este grăitoare din acest punct de vedere, deoarece stratul emotiv al limbajului se bazează pe interjecții.

Dacă un participant la conversație foloseşte exclusiv exprimarea interjecțională *Uau!*, interlocutorul îşi va da seama că partenerul său îşi exprimă admirația sau surprinderea față de ceea ce s-a spus anterior sau față de un element din realitatea extraverbală. Observăm cât de important este contextul în decodarea corectă a unui mesaj aparent simplu.

Participarea afectivă a vorbitorului poate fi marcată şi prin elemente formale: persoana întâi pronominală şi/ sau verbală, intonația exclamativă, lungirea emfatică a sunetelor (vocale şi consoane). Ajunşi aici, facem precizarea că în enunțul *Vorbesc cu tine* funcția emotivă se realizează formal prin persoana întâi verbală, chiar dacă pronumele corespunzător (*eu*) nu este exprimat. De asemenea, trebuie să facem distincția între intonație exclamativă specifică emițătorului şi intonație exclamativă specifică receptorului. Astfel, în enunțul *Ce zi minunată!*, se actualizează funcția emotivă, deoarece vorbitorul îşi exprimă o anumită atitudine față de realitatea extraverbală. În enunțul *Vino până la mine!* se actualizează însă funcția conativă, deoarece enunțul este orientat către receptor.

În alte cazuri, emițătorul poate lungi vocale şi consoane pentru a marca emoția. La nivel formal, acestea sunt mijloace de realizare a gradului superlativ absolut: *Era un friiig!* (Era foarte frig!), *Mmminunat!* (Foarte frumos). În ultimul exemplu, remarcăm alegerea unui adjectiv care are trăsătura semantică [+ superlativ] inclusă.

Funcția conativă

Funcția conativă, numită şi *persuasivă* sau *retorică*, are rolul de a orienta enunțul către receptor. Principalele expresii gramaticale ale acestei funcții sunt: persoana a doua pronominală şi/ sau verbală, intonația exclamativă, vocativul în cazul substantivelor şi imperativul în cazul verbelor.

Putem include toate aceste mărci formale într-un singur enunț: *Tu, Viorico, mergi şi culege nişte cireşe!* (pronume personal, persoana a doua; vocativ; imperativ; intonație exclamativă).

O marcă specifică a oralității poate fi considerată folosirea verbului *a şti* la persoana a doua (*ştii*, *ştiți*). Integrat în discurs, verbul are un rol dublu: de a atrage atenția interlocutorului şi de a menține deschis canalul de comunicare. De asemenea, folosirea lui *a şti* poate fi una strategică în sensul micşorării distanței dintre polii comunicării; altfel spus, vorbitorul îi atribuie partenerului de conversație cunoştințe superioare, chiar dacă acesta nu deține acele informații.

ex.
Şi i l-am spus şi lui Marius, *ştii* bancul cu poliţiştii.

Funcția referențială

Funcția referențială, numită şi *denotativă* sau *informativă*, este prezentă în majoritatea enunțurilor, deoarece interlocutorii se raportează la realitatea extraverbală pentru a iniția, dezvolta sau încheia o conversație. Aceasta ne conduce la concluzia că această funcție nu apare independent, ci alături de alte funcții ale limbajului.

Fie că facem o descriere (*Oaia este un animal domestic.*), formulăm o întrebare (*Au adus rechizite?*) sau ne exprimăm atitudinea față de un anumit lucru (*Ce frumos miroase trandafirul!*), ne raportăm la elemente din realitate. Pe lângă acesta, în formularea întrebării, ne adresăm unui receptor, deci actualizăm funcția conativă, iar prin exprimarea atitudinii, actualizăm funcția emotivă a limbajului.

Funcția metalingvistică

Funcția metalingvistică este evidențiată de enunțurile care aparțin metalimbajului, astfel spus de acele enunțuri care transmit informații despre un anumit cod, devenit obiect de descriere. Exemplul cel mai la îndemână este definiția de dicționar. În acest caz, autorii dicționarului au folosit cuvinte pentru a explica alte cuvinte.

ex.
Burlac înseamnă bărbat neînsurat.

De asemenea, funcția metalingvistică este actualizată şi pentru explicarea elementelor de argou, decodificarea unui alt cod sau pentru a corecta o formă gramaticală.

ex.
„Sticlete” înseamnă „polițist”.
Trei linii paralele orizontale înseamnă „congruent”.
Nu se spune „ei este”, ci „ei sunt”.

Funcția fatică

Ajunşi la funcția fatică, trebuie să facem distincția între înțelegerea acestei funcții la nivel microstructural (al enunțului) şi la nivel macrostructural (al interacțiunii).

În 1949, Malinowski a propus termenul *comuniune fatică*, definit drept „simplul schimb de cuvinte care conduce la crearea unor legături sociale între oameni” (1949, 315), afirmând: „Cred că, atunci când discutăm despre folosirea limbii în stabilirea relațiilor sociale, ajungem la un aspect esențial ce priveşte omul în societate: în toate ființele umane se manifestă tendința de a congrega, de a fi împreună, de a se bucura de compania celuilalt. (…) Aşadar, *comuniunea fatică* serveşte la stabilirea legăturilor personale între oamenii care doresc să aibă companie, dar nu serveşte la comunicarea ideilor.” (1949, 313-316)

Conceptul propus de Malinowski se referă la conversația-şablon ce urmează salutului, deci propunerea lui se referă la macrostructură.

În anii '60, Jakobson a distins şase funcții ale limbajului (1964, 88), fiecare fiind pusă în relație cu unul dintre factorii care influențează comunicarea: emițătorul, receptorul, mesajul, contextul, codul şi contactul. Comentariile lui Jakobson referitoare la funcția centrată pe contact demonstrează o înțelegere mai tehnică a conceptului decât la Malinowski: „Există mesaje care servesc în primul rând la stabilirea comunicării, la prelungirea sau la întreruperea ei: ele controlează cum funcționează canalul şi circuitul (Alo, mă auzi?), atrag atenția interlocutorului sau confirmă faptul că acesta rămâne în continuare atent (Asculți?, iar la celălalt capăt răspunsul: Mhm!). Această luare de contact sau, după Malinowski, *funcțiunea fatică*, se poate manifesta printr-un schimb de formule ritualizate şi prin întregi dialoguri care-şi propun doar să prelungească o comunicare." (1964, 91)

Aşadar, la nivel microstructural, funcția fatică asigură menținerea contactului dintre vorbitor şi interlocutor, iar la nivel macrostructural, funcția fatică ia forma unui tip conversațional ritualizat: conversație fatică (engl. *small talk*). Oamenii recurg la conversație fatică pentru a stabili relații de bunăvoință, din rațiuni de politețe sau pentru a pregăti o negociere. Este posibil ca elemente fatice de tipul *mă asculți?*, *mă auzi?*, *ascultă-mă!* nici să nu fie actualizate în conversația fatică. Aceasta are o structură proprie şi are asociate funcții conversaționale.

Funcția poetică

Funcția poetică, denumită şi *estetică* sau *literară*, „proiectează principiul echivalenței de pe axa paradigmatică pe axa sintagmatică." (Jakobson, 1964) Propunerile lingvistului pentru denumirea şi definiția funcției pot fi greu de descifrat. În primul rând, dificultatea apare în momentul în care asociem denumirea cu limbajul poeziei. Această asociere poate conduce la următoarea întrebare: Funcția poetică este actualizată numai la nivelul limbajului artistic? Răspunsul este nu. Pentru a înțelege de ce am formulat acest răspuns trebuie să ne referim la definiția de mai sus.

Selecția (dintr-o paradigmă) şi combinarea (în sintagme) sunt cele două modalități de structurare a elementelor verbale într-un enunț aparținând oricărui limbaj. Selecția se realizează pe baza unor principii de echivalență, iar combinarea prin contiguitate. Astfel, putem stabili două paradigme: una pentru „vârstnic" şi alta pentru „a merge". Din paradigma pentru „vârstnic", putem alege unul dintre termenii *bătrân*, *moşneag*, *babalâc*, *boşorog* etc., iar din cea pentru „a merge", putem selecta dintre: *a se deplasa*, *a se târâi* etc.

În funcție de gradul de expresivitate dorit de emițător sau de varietatea funcțională căreia secvența îi aparține, elementele din cele două paradigme se pot combina astfel: *Bătrânul merge*, *Boşorogul se târâie*, *Babalâcul se deplasează* etc. Observăm că primul enunț este neutru din punctul de vedere al expresivității, altfel spus emițătorul acestui enunț nu doreşte altceva decât să

aducă la cunoştinţa receptorului un eveniment despre o realitate extraverbală. Prin cel de-al doilea enunț rezultat prin combinare, emițătorul îşi exprimă disprețul față de o activitate din realitatea extraverbală. Al treilea enunț este o combinare între un termen marcat expresiv (*babalâc*) şi unul neutru (*a se deplasa*). Observăm că termenul expresiv îşi pune amprenta pe întregul sens al enunțului, resimțit de receptor drept unul marcat.

✍**Exercițiul 4**

Reciteşte textul de la exercițiul anterior şi identificați funcțiile limbajului actualizate.
Scrieți-le în spațiul liber

1.7. Lucrare de verificare

🕮**Verificare 1**

Cum pot fi interpretate următoarele enunțuri? (**40 puncte**)

a) E frig aici.

b) De când n-am mai mâncat o gogoaşă!

c) Puteți să-mi arătați bluza?

d) Asta-i bună!

e) Să mă duc la Marea Neagră sau la Marea Mediterană?

🕮Verificare 2

Construieşte un text în care funcția predominantă să fie cea metalingvistică. (**20 puncte**)

🕮Verificare 3

Identifică şi comentează funcțiile limbajului din următoarele texte:

Textul 1

- Care sunt vorbele, formulele de adresare când se întâlnesc doi prieteni?
- Cum se procedează sau…?
- Da, da, care sunt!
- De exemplu, s-au întâlnit, ştii tradițiile cu *kat*, este o plantă care, este o plantă mare precum… un copac mare, un nuc, la care se adună numai cei mai buni prieteni. Ne strângem toți prietenii la *narghilea* cu furtun.
- Din care se fumează!
- Da, este o instalație!
- E o întreagă instalație!

(text înregistrat)

Textul 2

- Pii! Uite baba! Să vezi că tot săpun vrea. Eu dorm, să nu mă mai trezeşti, ticălosule, că te ia mama dracului!
- Dom' Tache, stafide ai?
- Am, o sută douăzeci şi opt kilogramul!
- Scumpe foc, maică, nu pot să dau atâtea parale pentru o pustie de colivă!

(Victor Ion Popa, *Take, Ianke şi Cadâr*)

✍**Punctaj**

Pentru fiecare text, acordați-vă câte **10 puncte** pentru identificarea corectă şi completă a funcțiilor limbajului şi câte **10 puncte** pentru comentarea mijloacelor de realizare a funcțiilor limbajului.

1.8. Surse bibliografice

Bidu-Vrănceanu, Călăraşu, Ionescu-Ruxăndoiu, Mancaş, Pană-Dindelegan, *Dicționar de ştiințe ale limbii*, Nemira, Bucureşti, 2001

Ionescu-Ruxăndoiu, L., *Conversația. Structuri şi strategii*, ediția a doua, All, Bucureşti, 1999

McQuail, D., *Comunicarea*, Institutul European, Iaşi, 1999

Mihail, Z. (coord.), *Lingvistică generală*, Editura Fundației România de mâine, Bucureşti, 2003

Saussure, F., *Curs de lingvistică generală*, Polirom, Iaşi, 1999

van Cuilenburg, *Ştiința comunicării*, Humanitas, Bucureşti, 2000

1.9. Sugestii de rezolvare a exercițiilor

✍**Exercițiul 1**

Ştii, m-am întâlnit cu Anca şi, *uite*, *cum să-ți spun*? Am hotărât să mergem la munte fără tine.

Şi o întreb, *de fapt*, am întrebat-o…

Nu *ce* am răspuns, ci *cum* am răspuns, asta a deranjat-o cel mai mult!

A: *Unde te duci*?
B: *Unde să mă duc*? La piață!

În aceste exemple, ezitările, rectificările, reformulările sau repetițiile sunt mărci ale unui comportament strategic. Astfel, în prima situație, emițătorul încearcă să evite exprimarea directă *Nu mergem cu tine la munte!* care ar fi fost considerată nepolitcoasă. În exemplul al doilea, emițătorul doreşte să plaseze mai bine în timp relatarea sa, iar în cel ce-al treilea exemplu, intonația joacă un rol complementar expresiei lingvistice. În ultimul exemplu, receptorul adoptă strategia repetiției pentru a câştiga timp sau pentru a-i sugera emițătorului (A) că este un lucru evident. Aşadar, aceste exemple sunt perfect justificate din perspectivă comunicativă.

✍**Exercițiul 2**

Primele două exemple pot fi încadrate primului tip de pragmatică descris în curs, celelalte sunt exemple care pot fi încadrate celui de-al doilea tip. Astfel, în exemplul (1), enunțul trebuie interpretat ca un

ordin, iar exemplul (2) pune în evidență relații de deferență între doctor şi pacient, bazate pe o diferență de statut social. Atât în exemplul (3), cât şi în exemplul (4), trebuie să luăm în considerare datele concrete ale situației de comunicare pentru a decoda mesajele. Astfel, în (3), B (soțul/ soția) interpretează întrebarea lui A ca fiind o cerere indirectă, bazându-se pe interacțiuni anterioare. În (4), brevilocvența se bazează, de asemenea, pe existența unui fond comun de cunoştințe; cei de se cunosc atât de bine, încât le sunt suficiente câteva cuvinte (enunțuri eliptice de predicat) pentru a se înțelege.

✍Exercițiul 3

A, B sunt polii comunicării: fiecare îndeplineşte, pe rând, rolul de emițător şi receptor. Conversația despre concedii (mesajul) se bazează pe elemente extraverbale, cunoscute celor doi din interacțiuni anterioare (ex. *concediul*). Codul împărtăşit de cei doi este limba română, însă, la un moment dat, apare o discrepanță, deoarece unul dintre ei nu cunoaşte sensul unui cuvânt: *consfătuire*. Schimbarea rolurilor pune în evidență canalul de comunicare (oral, în acest caz) care este în permanență controlat de A şi B. Aşadar, în acest schimb verbal, destul de redus ca dimensiune, întâlnim toate componentele comunicării.

✍Exercițiul 4

În textul de mai sus, sunt actualizate toate funcțiile limbajului, însă nu toate au aceeaşi preponderență. În primul rând, putem identifica funcția referențială, pentru că interactanții au ales să vorbească despre un aspect al realității extraverbale: *concediul*. De asemenea, identificăm funcțiile emotivă şi conativă, caracteristice emițătorului şi, respectiv, receptorului. Principalele mijloace lingvistice de identificare a acestor funcții sunt: persoana întâi verbală (ex. *vin*, *avem*), persoana a doua verbală (ex. *rămâi*), intonația rejectivă (ex. *da' de unde?*) prin care emițătorul îşi exprimă nemulțumirea față de o anumită situație. În finalul fragmentului, este actualizată funcția metalingvistică pentru a explica un termen necunoscut lui B: *consfătuire*. Canalul de comunicare este deschis permanent, iar întrebările care primesc răspunsurile adecvate sunt o marcă a funcției fatice.

Unitatea de învățare nr. 2

RAPORTAREA LA REALITATE

Cuprins

2.1. Obiective educaționale 17
2.2. Tipuri de context 17
2.3. Comun, împărtăşit, reciproc 18
2.4. Expresii indexicale 22
2.5. Tipuri de deixis 23
2.6. Adresarea 31
2.7. Lucrare de verificare 37
2.8. Surse bibliografice 39
2.9. Sugestii de rezolvare a exercițiilor 39

2.1. Obiective educaționale

După studiul Unității de învățare nr. 2, cursanții trebuie să ştie:

- ✓ să definească tipurile de context;
- ✓ să diferențieze între diferitele tipuri de expresii indexicale;
- ✓ să identifice tipurile de deixis într-un text literar şi în interacțiuni spontane;
- ✓ să comenteze modalitățile de adresare;
- ✓ să indice sursele bibliografice utile în studiul contextului, al tipurilor de deixis şi al adresării.

2.2 Tipuri de context

În capitolul precedent, am definit pragmatica drept „folosirea efectivă a limbii în comunicare". Nu de puține ori, auzim din întâmplare o conversație:

ex.
A: Şi ce zici de *asta*?
B: Îți vine bine, dar *cealaltă* parcă arată *altfel*.
A: Vreți să ne-o arătați pe *aceea*?
B: E, mult mai bine. *Acum* să vedem ce alegem pentru *el*.

Într-o astfel de situație, receptorul nu poate decoda pe deplin informația, pentru că nu ştie la ce se referă cei doi vorbitori. Cu toate acestea, receptorul involuntar poate reface, mental, situația în care se găseau vorbitorii: la un raion de îmbrăcăminte, alegându-şi o haină.

Definiție

Pentru pragmatică, este fundamental conceptul de *context comunicativ*. Acesta este un ansamblu al factorilor care, dincolo de sensurile determinate de structura lingvistică a enunțurilor, afectează semnificația acestora.

Termenul desemnează orice informație de bază care se presupune că e împărtăşită de emițător şi receptor, şi contribuie la interpretarea unui anumit enunț de către un receptor. Contextul comunicativ se defineşte prin următoarele componente:

a) *situația de comunicare* – identitatea, rolul (tată, fiu, profesor, elev, medic, pacient etc.) şi statutul social relativ al interlocutorilor, locul şi momentul comunicării;

b) *supoziții* despre ceea ce interlocutorii ştiu sau consideră de la sine înțeles, despre opiniile şi intențiile lor în situația dată; informațiile pe care participanții le posedă în comun (despre firea celuilalt, despre modul în care reacționează celălalt);

c) *contextul lingvistic propriu-zis* – locul unde se inserează enunțul în ansamblul discursiv din care face parte.

Contextul comunicativ înglobează o componentă sociologică (a), una psihologică (b) şi una lingvistică (c). Geoffrey Leech defineşte drept *context* orice informație de bază (engl. *background knowledge*) care se presupune că este împărtăşită de emițător şi de receptor şi contribuie la interpretarea de către receptor a ceea ce înțelege emițătorul printr-un anumit enunț.

Tipologie

Există trei tipuri de contexte:

a) *context generic* – accentul cade pe fondul comun de cunoştințe al participanților; aceştia împărtăşesc un anumit univers, o anumită cultură.
b) *context deictic* – partcipanții împărtăşesc aceeaşi situație de comunicare.

c) *context discursiv* – participanții împărtăşesc acelaşi context lingvistic.

2.3 Comun, împărtăşit, reciproc

Prin observare, ne însuşim aspecte din mediul înconjurător, însă numai o mică parte din ceea ce observăm va putea fi valorificat, deci va putea deveni *informație*. Se poate vorbi chiar despre o *piață a informației*, în care fiecare dintre noi este un actant care lansează *oferte* şi stabileşte *cererea de informație*: cât este dispus să ofere, cât cere în schimbul ofertei sale.

Oferta reprezintă lansarea informației relevante pentru noi la un moment dat; *cererea* se referă atât la solicitarea de detalii privitoare

la oferta lansată, cât şi la încercarea de a construi o semnificație pentru ceea ce percepem. *Oferta* echivalează cu inițierea unei conversații, iar atunci „când două persoane inițiază o conversație, ele stabilesc o legătură socială; însă se ajunge aici numai prin aplicarea unor reguli împărtăşite de interactanți, ceea ce conduce la crearea unui sistem de drepturi şi îndatoriri ale participanților (…), deci la un *sistem al aşteptărilor*." (Kerbrat-Orecchioni, 1991, 57)

Conversația de zi cu zi poate începe în urma observării unor aspecte din realitatea extraverbală, însă prima informație verbală transmisă este *informația-start*, prin care îi arătăm virtualului interlocutor că suntem dispuşi să stabilim o relație de comunicare. Acesta va lua în considerare oferta noastră şi, prin urmare, va acționa, sau nu o va lua în considerare, deci nu va acționa. De fiecare dată când apare termenul nepreferat (oferta a fost respinsă), se încearcă stabilirea unui alt punct comun.

În literatura de specialitate, termenii *opinii* şi *cunoştințe* au fost de multe ori folosiți unul pentru celălalt. Benny Lee (2001) consideră că există diferențe între cei doi în ceea ce priveşte gradul de certitudine în legătură cu o informație deținută de participanții la actul de comunicare. Astfel, prin observare, informație de gradul al doilea şi interacțiune stabilim *opiniile*, iar prin experiență directă şi informație de gradul întâi formulăm *cunoştințele*.

Lee (2001, 24-25) distinge între noțiunile *comun*, *împărtăşit* şi *reciproc*, ce pot apărea alături de cei doi termeni prezentați mai sus. *Cunoştințele comune* (engl. *common knowledge*) reprezintă informația pe care membrii unei comunități o dețin în comun şi care se bazează pe faptul că au fost educați conform unor principii specifice acelei comunități, iar totalitatea acestora alcătuieşte *fondul primar de cunoştințe*.
De exemplu, într-un compartiment de tren poate apărea următoarea secvență de interacțiune verbală:

A: Bună seara!
B: Bună seara!
A: Până unde mergeți?
B: Până la Braşov. dar dumneavoastră?
A: Eu merg mai departe [$^{+}_{-}$ informație]

Atunci când îi spunem interlocutorului nostru că mergem la Braşov, el va şti că ne îndreptăm spre o localitate din România. El nu ne cere detalii despre situarea oraşului, pentru că a primit o informație pe care o recunoaşte. Ea face parte din *cunoştințele comune* ce au la bază experiențe similare cu ale noastre: în copilărie (a vizitat oraşul), în timpul şcolii (i s-a predat despre oraş la orele de geografie). Odată ce a fost stabilit punctul comun, interacțiunea verbală poate continua, iar cei doi participanți la actul de comunicare pot vorbi despre vacanța petrecută în Poiana Braşov, despre Festivalul la care au luat parte etc., totul având legătură cu „informația" stabilită anterior.

Kreckel (apud Lee, 2001, 25) defineşte *cunoştinţele comune* drept „acele cunoştinţe pe care două sau mai multe persoane le au în comun ca rezultat al faptului că au fost crescute într-o cultură, subcultură, regiune asemănătoare şi potrivit unui sistem educaţional similar”, iar *cunoştinţele împărtăşite* drept „cunoştinţele comune negociate (bazate pe interacţiune) folosite pentru interacţiuni viitoare”. Aşadar, a vorbi despre ceva ce ştiu toţi participanţii la actul de comunicare înseamnă a stabili *cunoştinţele împărtăşite* (engl. *shared knowledge*), iar totalitatea acestora alcătuieşte *fondul comun de cunoştinţe*. Concluzia pe care o putem trage este următoarea: cu cât contribuţia celor doi interactanţi este mai mare, cu atât ei vor stabili mult mai uşor *fondul comun* (engl. *common ground*).

Termenul care se opune *cunoştinţelor comune* şi *cunoştinţelor împărtăşite* este cel de *cunoaştere reciprocă* (engl. *mutual knowledge*). El se referă la un tip special de cunoaştere: ceea ce două sau mai multe persoane deţin în comun, cu o valoare de certitudine de 100%. Aceasta înseamnă că participanţii la interacţiune ştiu cu siguranţă că aspectul despre care vorbesc le este cunoscut foarte bine, iar gradul maxim de certitudine rezultă din experienţa directă.

Lucrările de specialitate definesc *fondul comun* destul de vag: „ceva deţinut în comun”, fără a preciza la ce se referă prin termenul „ceva”. Adoptând punctul de vedere al lui Lee, vom considera că ceea ce este deţinut în comun sunt *cunoştinţele împărtăşite*, pentru că ele se bazează pe interacţiunea verbală, astfel încât putem vorbi despre *fond comun stabilit* (engl. *established common ground*). Se ajunge la acest fond comun prin interacţiune verbală şi el cuprinde cunoştinţele împărtăşite de partcipanţii la conversaţie.

✍**Exercițiul 1**

Identificați şi comentați tipurile de contexte din următoarele conversații, ținând cont şi de tipul de informație furnizat de fiecare vorbitor în parte:

Scrieți câte un scurt comentariu(2-3 rânduri) în spațiul liber din chenar

1) A şi B sunt colegi.

B: Dar cu oferta?
A: Păi tot mă ducea la vreo şapte sute de mii şi m-am gândit şi am zis nu. Dacă tot lucrarea aia am o şansă s-o public în revist-aia d-acolo afişată…
B: Dialogos.
A: Aşa… Nu şi nu şi nu. şi m-am enervat foarte tare pentru că…
B: Dar asta are nişte condiții aici.
(text înregistrat)

2) A şi B călătoresc împreună cu trenul.

A: Doamna merge mai departe?
B: Da, domnule, merg în Franța.
A: A! În Franța.
B: Da, mă întorc acasă.
A: A, acasă… Şi doamna a fost la Bruxelles?
B: Da, domnule.
A: O călătorie de plăcere, desigur…
B: Da, am fost la o rudă…
A: A! La o rudă… Şi n-ați profitat de ocazie să cumpărați ceva dantele?… Sunt foarte ieftine şi de o calitate superioară celor franțuzeşti… E peste putință să cumpărați aşa dantele fine în Franța fără să le plătiți întreit decât în Belgia…
(I. L. Caragiale, *Poveste de contrabandă*)

2.4 Expresii indexicale

Cu cât doi sau mai mulți vorbitori au mai multe lucruri în comun, cu atât ei vor folosi mai puține cuvinte pentru a identifica lucrurile familiare. Acest principiu explică folosirea frecventă a pronumelor sau adjectivelor demonstrative *aceasta*/ *asta*, *aceea* / *aia*, *acesta* / *ăsta*, *celălalt* / *ăstălalt* etc., a pronumelor, a morfemelor care indică timpul enunțării. Toate acestea se referă la realitatea extraverbală şi sunt numite *deictice*.

Charles Peirce a introdus în lingvistică distincția *semn iconic – index (semn deictic*) – *simbol*. Aceste distincții au fost preluate de lingvistul american Bar-Hillel şi au fost denumite *expresii indexicale*, deoarece acestea presupun asocierea existențială a unui semn cu realitatea reprezentată. Autorul susține că indexicalitatea este o proprietate inerentă a limbilor naturale şi că mai mult de 90% din propozițiile declarative (la nivel sintactic) pe care le emit vorbitorii sunt indexice, incluzând referirea la emițător, receptor, timpul şi locul emiterii enunțului.

Emile Benveniste consideră că limbajul oferă şi semne vide (nonreferențiale) în raport cu realitatea, pe care fiecare locutor şi le însuşeşte prin discurs[1]. Astfel, limbajul, ca sistem de semne, este marcat de expresia subiectivității. O dată învățat de vorbitor, acesta intră într-un sistem specific de referințe a cărui cheie este „eu". Altfel spus, raportarea la realitatea extraverbală se face prin prisma fiecărui individ care ia parte la actul de comunicare: pentru fiecare dintre noi, *aici* este sala de clasă, apartamentul, casa în care locuim, oraşul, țara etc. Totul depinde de sistemul de referință adoptat de emițătorul enunțului.

În mod tradițional, se disting trei tipuri principale de deixis: *personal*, *spațial* şi *temporal*. Acestea presupun codarea prin forme specifice:

- a rolului participanților la interacțiunea verbală (emițător, receptor, auditor);
- a pozițiilor spațiale în raport cu poziția partcipanților la schimbul verbal;
- a momentelor şi intervalelor temporale la care se fac referiri, în raport cu momentul în care este emis un enunț.

La tipurile menționate, cercetările mai noi adaugă încă două: *deixis textual* şi *deixis social*. Primul presupune codarea referirii la segmentul discursiv în care este plasat enunțul considerat, iar cel de-al doilea se referă la codarea distincțiilor sociale referitoare la identitatea participanților şi a relației sociale dintre aceştia.

Folosirile deictice pot fi *gestice* sau *simbolice*. Interpretarea primei categorii presupune referirea la un mod fizic de monitorizare a schimbului verbal (gest indicativ propriu-zis, indicare prin

[1] Osgood – cercetătorul consideră că există şi cuvinte cu semnificație variabilă, denumite „obiecte atitudinale". Astfel, diferiți vorbitori îşi pot exprima difeitele atitudini despre *ruşi*, *americani*, *bunătate* sau *răutate*, astfel încât ceea ce este bun pentru unul nu este bun pentru celălalt. Cuvintele respective primesc semnificație în anumite contexte.

tonalitatea vocii, direcția privirii etc.). Pentru interpretarea folosirilor simbolice este necesară numai cunoaşterea coordonatelor contextuale ale schimbului verbal.

Folosirile non-deictice pot fi *anaforice* sau *cataforice*. În cazul utilizării anaforice, o formă pronominală sau adverbială trimite la un referent anterior desemnat printr-o altă formă. În cazul în care substitutul anticipă în discurs un anumit referent, vorbim despre o folosire cataforică.

ex.
Mâna *asta* mă doare.
(folosire deictică gestică)

Strada *asta* mi-a plăcut întotdeauna.
M-am născut la Ploieşti şi am locuit *aici* totdeauna.
(folosiri deictice simbolice)

ex.
Ieri am fost la Bucureşti. *Acolo* m-am întâlnit cu un vechi prieten.
Omul i-a spus că trebuie s-o ia la stânga. A făcut *aşa* şi a ajuns unde vroia.
(folosiri non-deictice anaforice)

Acolo mi-ar plăcea să locuiesc: la Salonic.
Asta a cumpărat el: un palton de firmă.
(folosiri non-deictice cataforice)

2.5 Tipuri de deixis

Deixis personal

Delimitarea rolurilor de bază într-o comunicare verbală (emițător şi receptor) se realizează prin pronume personale şi prin acordul între verb şi subiect. O primă distincție care merită atenție este aceea între *emițător* (cel care vorbeşte) şi *sursa* unui enunț, precum şi între *receptor* şi *ținta* enunțului.

ex.
În piesa *O scrisoare pierdută* de I.L. Caragiale, Trahanache îi „recită" lui Tipătescu scrisoarea adresată de acesta lui Zoe. Trahanache este *emițător* (el vorbeşte), dar nu şi *sursă* a enunțurilor; Tipătescu este *receptor* al enunțurilor rostite de Trahanache, dar nu şi *ținta* lor, pentru că vorbele îi erau adresate lui Zoe. Astfel, Trahanache încearcă să pună de acord datele specifice celor două situații de comunicare: cea reflectată de textul scris şi cea creată de „recitare".

„[…] venerabilul (adică *eu*) merge diseară la întrunire […] *eu* (adică *tu*) trebuie să stau acasă […] nu mă aştepta, prin urmare, şi vino *tu* (adică nevastă-*mea*, Joița) la cocoşelul *tău* (adică *tu*) care te adoră […]" (I. L. Caragiale, *O scrisoare pierdută*)

În limba română, spre deosebire de alte limbi, se aplică sistematic regula omiterii pronumelui personal de persoana I şi a II-

a singular şi plural, în poziția sintactică de subiect, cu excepția situației în care vorbitorul vrea să accentueze persoana (*ex*. ia-ți şi *tu* o bluză mai frumoasă) sau vrea să stabilească o relație de opoziție între emițător şi receptor.

ex.
A: *Eu* de când cu grila asta nouă mă uit numai la prima.
B: La Huidu? la cronică?
A: A, deliciul meu ăla.
B: *Eu* n-o prin miercurea.
A: Păi o dă-n reluare toată. duminica.
B: Ştiu. duminica. dar întotdeauna o pierd.
A: *Eu* stau fără grijă c-o văd duminica.
(text înregistrat)

În conversația curentă, pronumele de aceste două persoane au o frecvență redusă. În schimb, funcția de identificare a celor doi poli ai comunicării este preluată de forma de persoană a verbului predicat.

Analiza textelor dialectale (*v*. Ionescu-Ruxăndoiu, 1999) pune în evidență folosiri specifice ale pronumelor personale. Astfel, în relatarea unor poveşti, apare foarte des persoana I plural. Acest fapt poate avea diverse explicații:

- prezența persoanei I plural poate fi o consecință a modului în care a fost elicitat textul (ce persoană a folosit anchetatorul în întrebarea adresată subiectului). Folosirea persoanei a II-a plural în întrebare poate fi legată fie de intenția anchetatorului de a-l determina pe subiect să adopte o viziune generalizatoare în descrierea unor acțiuni şi practici curente (deci să nu-şi prezinte propria experiență), fie de aplicarea de către subiectul anchetat a normelor propriului sistem comunicativ, care presupune exprimarea deferenței față de adulți necunoscuți prin utilizarea persoanei a II-a plural.

- relatarea la persoana I plural reflectă includerea experienței subiectului, dar traduce şi intenția acestuia de a da relatării o valoare de generalizare.

În alte texte, subiecții folosesc în relatarea unor evenimente persoana a II-a singular, cu valoarea persoanei generale: modul de acțiune în comunitatea respectivă este prezentat drept prototip general al acțiunii descrise.

Formele de vocativ servesc, de asemenea, la delimitarea unui anumit rol comunicativ, acela de receptor. În astfel de cazuri, vocativul poate îndeplini fie (a) funcția de *inițiere* a unei conversații, fie (b) o funcție *fatică* (prin care emițătorul controlează şi menține deschis canalul de comunicare).
ex.
a) A: *Dom' Tache*, stafide ai?
B: Am, o sută douăzeci şi opt kilogramul!
(Victor Ion Popa, *Take, Ianke şi Cadâr*)

b) A: Ce faci, *Ionele*?
B: Uite, *ța*ță *Vasilică*, mă joc.

În textele dialectale, vocativele sunt întâlnite destul de des. Această situație se explică prin puternica tendință de concretizare a enunțurilor, caracteristică desfăşurării raporturilor de comunicare în mediul rural şi, în general, între indivizi cu un grad mai redus de instrucție. Enunțurile concrete pot fi puse în relație cu un număr mare de paranteze şi explicații incidentale, dramatizări ale relatării etc., care reflectă atenția specială acordată *detaliului*, considerat esențial pentru înțelegerea exactă a celor relatate. Atunci când emițătorul recurge la detalii, el o face din dorința de a-l determina pe receptor *să se transpună* în situația despre care relatează.

În delimitarea condiției de receptor joacă un rol şi anumite interjecții: *mă*, *bă*, *bre*, *fă* etc. Acestea însoțesc adesea formele de vocativ, dar pot apărea şi singure.

ex.
Măi Neculaie!
Mai lasă-mă, *bre*, în pace!

Deixis spațial

Determinarea coordonatelor cadrului spațial în care are loc un schimb verbal, în funcție de poziția ocupată de participanți în momentul enunțării, se realizează prin folosirea unor adverbe şi pronume demonstrative: *aici/ acolo*, *acesta/ acela* (cu diverse variante regionale). Conținutul semantic al acestora exprimă opoziția apropiat/depărtat, în raport cu plasarea spațială a emițătorului. În alegerea variantei de apropiere sau a celei de depărtare a deicticelor se constată anumite particularități. Adverbul *aici* este utilizat frecvent ca deictic simbolic, desemnând:

- localitatea în care se desfăşoară ancheta. În acest caz, funcția deicticului este de delimitare şi opoziție față de celelalte localități, desemnate prin *acolo*:

ex.
Porumbu-*aicea* se pune mai mult în cuiburi.
Se opresc livezile *aicea*.

- zona în care se află localitatea anchetată:

ex.
Şi s-au răsculat *acolo*-n Vlaşca. şi ne-a luat p-*aicea*, eram la doi Vîlcea […] şi ne-a luat pă noi de-*aicea* şi ne-a dus *acolo*.

Atunci când ne aflăm într-un decor familiar numai unuia dintre participanții la comunicare, distanțele devin relative, iar deicticele gestice nu mai trimit la spațiul circumscris în care se desfăşoară conversația. Astfel, sunt apropiate elementele configurației spațiale cunoscute sau accesibile senzorial ambior parteneri; apropiat (*aici*) înseamnă *cunoscut pentru colocutori*.

ex.
I-a tot otrăvit pe lupi *aicea* la ocol.

Am oprit căruța-ntr-o pădure *aici* la deal.
Luam apă d-*aici* din zăvoi.

Ca deicitc gestic, *aici* poate fi folosit fără nici un fel de referire la cadrul spațial al schimbului verbal, ci numai pentru a concretiza – prin transfer asupra emițătorului – o situație relatată.

ex.
Şi i-a dat *aicea* peste… *aici* l-a lovit drept peste spinare… [despre urs]
Era bătăuş… d-*icea* din vale.

Spre deosebire de *aici*, *acolo* este frecvent folosit anaforic pentru raportare la un loc descris anterior, sau cataforic pentru raportare la un loc menționat ulterior. Chiar şi în aceste cazuri, el îşi menține funcția de deictic de depărtare.

ex.
Punem apă într-o cratiță, p-ormă rupem trecuşu şi-l punem *acolo*. (deictic de depărtare)
Vânătorii stăteau pe creasta dealului şi de-*acolo*-l lua târâş până-n vale. (folosire anaforică)
Noi *acolo* când ne duceam la munte… (folosire cataforică)

Deixis temporal

Dexisul temporal se exprimă prin mai multe categorii de forme:

a) forme temporale ale verbelor;
b) forme adverbiale care nu fac nici un fel de referiri la moduri de măsurare a timpului folosite într-o comunitate, ci presupun în exclusivitate raportarea la momentul enunțării (*acum*, *atunci*, *de curând*, *îndată*, *imediat*);
c) adverbe sau construcții adverbiale care implică raportarea la moduri de măsurare a timpului adoptate într-o comunitate (*ieri*, *alaltăieri*, *azi*, *mâine*, *poimâine*, *răspoimâine*, *peste o oră*, *la anul*, *la vară*, *săptămâna viitoare*, *duminica trecută*).

În privința perechii antonimice *acum/ atunci*, trebuie observată diferența dintre cei doi termeni în privința conținutului temporal desemnat: *acum* desemnează strict momentul enunțării, pe când *atunci* poate desemna oricare moment care nu coincide cu acela al enuțării, fie anterior (folosire anaforică), fie ulterior (folosire cataforică) acestui act.

- folosire anaforică:

Vacile le mulgem de la douăzeci mai, cam pe-*atuncea*.

- folosire cataforică:

Şi *atuncea*, la săptămâna după… sau când vor ei […]
Atuncea, pă timpu nostru, trebuia să ai sacure […]

În relatările orale, este posibilă şi folosirea empatică a lui *acum*, sugerând participarea afectivă a emițătorului la întâmplările relatate. În situații de acest fel, valoarea temporală a adverbului este atenuată.

ex.
Acum ce să facă el?

Adverbele care presupun raportări la modalități de măsurare a timpului (zilele săpt.) sau orice alte precizări temporale, în relatările despre obiceiuri de nuntă, sunt folosite în mod absolut, i.e. nu oferă nici un fel de informații în legătură cu momentul enunțării.

ex.
Vin *vineri* la tine. (= în prima vineri posibilă în raport cu ziua enunțării)
Şi *vineri*, ginerele merge cu doi băieți după brazi.
Dup-aceea, *duminică dimineața*, se scoală ginerele…
Pe la trei, merg la biserică…
Ține *până pe la doişpe, unu*.

Din aceste exemple, se observă că adverbele descriu cronologia consacrată evenimentului avut în vedere (pregătirile pentru o nuntă). De asemenea, adverbele *astăzi* şi *mâine* pot fi folosite în texte care descriu diverse proceduri de preparare a unor produse, fără raportare la momentul enunțării.

ex.
Şi pun şi stă de *astăzi* până *mâine*-n saramură.

Deixis social

Domeniul de manifestare a acestui tip de deixis sunt reprezentate de formele pronominale de politețe, titlurile de adresare şi câteva particularități ale realizării acordului cu subiectul sau al determinanților adjectivali cu cuvintele determinate. Aşadar, vorbim de deixis social în momentul în care unul dintre participanții la interacțiunea verbală alege să se adreseze într-o manieră specifică, prin care îşi exprimă *deferența* față de interlocutorul său. Limba română, la fel ca şi celelalte limbi romanice (*fr.* tu – vous; *sp.* tu/ vos – usted/ ustedes; *it.* tu/ voi – lei; *ptg.* tu – você, dar şi *ger.* du – Sie), are posibilitatea de a diferența rolul participanților la comunicare prin pronumele de politețe:

- tu/ voi – dumneata/ dumneavoastră,
- el/ ea – dumnealui/ dumneaei,
- ei – dumnealor.

Referirea deferentă se realizează fie prin structura *dumneata* + verb la singular, fie prin structura *dumneavoastră* + verb la plural, care semnalează relația cu o persoană din afara comunității, persoană care se află într-o poziție de superioritate socială:

ex.
Păi nu-nțelesei *dumneata* acuşi?
Păi *dumneata* nu mi-ai spus că-i ficatul?
Mă-ntâlnii cu *dumneavoastră*.

Vreau să fiu şi eu consultată de *dumneavoastră*. [o pacientă la doctor]

Mai bine-mi dați şi mie nişte lemne, că tot aveți *dumneavoastră* păduri.

Între cunoscuți, diferența de vârstă acționează ca selector al formelor deferenței. În textele dialectale, cei tineri se referă la un receptor mai în vârstă prin forma *mata* (cu variantele: *matale*, *tălică*).

ex.

fiu → tată: da' *matale* nu vezi că nu-i bine?

fiică → tată: nu mi-ai spus *mata* ca să vin?

fiică → mamă: ai, mămică, merg şi eu cu *tălică*?

fin → naş: măi naşule, ce zici *matale*?

persoane nelegate prin nici o formă de rudenie: nea Gheorghiță, *matale* ai pus sârma?

Adresarea prin formele de vocativ *domnule*, *doamnă* singure sau însoțite de numele funcției sau de (pre)numele destinatarului, indică faptul că aceasta este o persoană din afară, cu o poziție socială superioară.

ex.

Domnule, dacă eşti aşa de bun, spune-mi ce-mi trebuie pentru grădină.

Faci rău de mă-njuri, *domnule general*!

Domnule doctor, fă ce vrei cu mine acuş.

Cum, *domnule doctor*, mă trimeți acasă?

Domn' doctor, păi dumneata nu mi-ai spus…

Dom'le Trăiene, ai nişte salcâm!

În limba literară, adresarea prin formule incluzând funcția sau titlul este coocurentă numai cu enunțuri având predicatul la plural dacă direcția comunicării este de la inferior la superior, iar adresarea prin prenume precedat de vocativul *domnule* nu poate fi folosită de la inferior către superior.

În cazul direcției de comunicare tânăr → bătrân, sunt folosiți termeni de adresare specializați pentru diverse tipuri de relații sociale (*nene, nea, neică, țață, țățică, gagă, mătuşă, leliță*); aceşti termeni de adresare pot fi însoțiți de prenume.

ex.

Măi, *țățico*, îmi zice soră-mea.

Ce cauți, *leliță*?

Mă, *Mărie*. vs De, mă *gagă Mărie*. [în al doilea enunț, Maria este sora mai mică]

Mă, *nea Vasile*…

Aurică, învață-te să culegi porumbul. vs Mă-nvăț, *nene Gheorghiță*.

Tipurile de forme care funcționează ca mărci ale deixisului social sunt similare cu acelea care marchează deixisul personal. Într-un enunț, funcția de deictic personal şi cea de deictic social nu pot fi separate: emițătorul îşi *desemnează un interlocutor* (prin deicticul personal) şi, în acelaşi timp, *caracterizează natura relației* cu acesta (prin deicticul social).

Deixis textual

Referirea la locul din structura discursului în care se inserează un anumit enunț are puține mărci specifice. Cu acest rol sunt folosite elemente care funcționează în mod obişnuit ca deictice temporale (*atunci*) sau spațiale (pronumele demonstrative), precum şi unele elemente cu valoare modală (*aşa*). De cele mai multe ori, vorbitorii simt nevoia să semnaleze introducerea unei teme în discurs:

ex.
Nunta mea a fost *aşa*…
Oile se cresc *în felul următor*…

sau încheierea discursului pe o anumită temă:

ex.
Cam *asta* ar fi povestea cu cartofii.
Ăsta-i mersul oilor…
Şi *astea* făceam…
Aia am pățit…

Aceste mărci sunt oarecum ambigue, deoarece ele se raportează anaforic sau cataforic la textul pe care îl delimitează. Referirea pe care o implică nu are în vedere propozițiile care compun discursul (aşa cum se întâmplă în cazul folosirilor anaforice/ cataforice propriu-zise), ci ceea ce s-a povestit/ descris prin emiterea acestor propoziții. Ținând cont de exemplele oferite până acum, observăm că faptul este normal: integrarea unei secvențe în discurs presupune în mod necesar raportarea la secvențele precedente şi/ sau următoare.

În multe cazuri, deixisul textual este asociat cu semnificații temporale, pentru că – într-o relatare – cronologia acțiunilor este un factor esențial în organizarea textului. Elemente cu funcție de ordonare cronologică a discursului ar fi: pronume demonstrative, adverbe deictice (precedate de prepoziții), adverbe propriu-zise, locuțiuni.

ex.
După asta, dom'ne, am dus lemnele acolo.
Dup-aia, m-am suit sus pe acoperiş.
Şi *dup-aceea*, luam paile şi adunam grâul.
Apoi ursul a ieşit şi s-a auzit iarăşi gardul.
P-ormă fixam ziua nunții…

Alte forme de deixis textual marchează raporturi concesive între secvența anterioară şi enunțul pe care îl deschid; astfel, se neagă existența unei relații cauză-efect între acestea.

ex.

Da, *oricum*, trebuie, eu sunt a mai mare, trebuia s-am grijă d-ăilalți.

În tot cazu, până la urmă m-am hotărât.

Alteori, relația între secvențele discursului stabilită prin mărci deictice este cauzală:

ex.

Şi *d-aia* nu ne-a dat la şcoală.

✍Exercițiul 2

Identificați tipurile de deixis din următoarele fragmente:
Răspundeți în dreptul fiecărui enunț

1) A este realizatorul unei emisiuni TV matinale, iar B este o telespectatoare care a intrat în direct.

A: Unde eşti tu acum?
B: Eu acum sunt în pat, îmi beau cafeluța.
A: Fii atentă! Nu stai încălțată, nu?
B: Sunt încălțată.
A: Deci tu stai în pat încălțată… Cafeluța este aicea…
B: Exact!
A: Unde-i televizorul? Acolo sau acolo?
(text înregistrat)

2) A şi B sunt în stația de microbuze.

A: Şi ăsta tot la Bucureşti merge.
B: ((tace))
A: Toate care trag acolo merg la Bucureşti.
B: Ştiu, de un an tot cu ele merg.
(text înregistrat)

3) A şi B sunt colegi de grupă şi vorbesc despre un film.

A: Marțea trecută am fost eu.
B: Când a fost gratuit?
A: Nu, asta a fost de opt martie.
A: A, da.
(text înregistrat)

2.6 Adresarea

Activitate

Studiați sistemul de transcriere al textelor din limba vorbită în L. Ionescu-Ruxăndoiu (coord.), *Interacțiunea verbală în limba română actuală. Corpus şi tipologie*, Editura Universității din Bucureşti, 2002.

În această secțiune, dorim să identificăm atât modalitățile de adresare, cât şi mijloacele folosite pentru raportarea la destinatar. Considerăm că adresarea poate constitui parte a informației-start, pentru negocierea şi, mai apoi, pentru dezvoltarea unui subiect ce îi poate implica pe interactanți în mod diferit. Pe de o parte, folosirea numelor generice de persoană (*domn*, *doamnă*) se bazează pe un fond primar de cunoştințe. Pe de alta, folosirea formelor de adresare (deferente, non-deferente) ajută la stabilirea unei relații sociale şi a unui fond comun de cunoştințe (Lee, 2001, 24). Aşadar, forma de adresare selectată inițial va determina construirea unui fond comun bazat pe *apropiere* sau *distanțare*.

Uneori, vocativul şi/ sau forma imperativă a enunțurilor – modalități specifice prin care emițătorul îi solicită receptorului să-şi asume un rol în interacțiunea verbală – nu sunt actualizate pentru inițierea unei conversații. Relația dintre participanți este construită treptat şi este evidențiată, la nivelul expresiei lingvistice, de pronume de politețe, pronume personale, acord cu verbul la plural/ singular – modalități de raportare la destinatar.

Opoziția tu-vous este exprimată în limba română printr-o „subclasă de pronume personale" prin care „se exprimă o atitudine de respect sau se marchează o distanță." (Avram, 1997, 164) Opoziția se stabileşte după următoarea formulă: formă non-deferentă (tu) – formă ce exprimă „politețea dintre egali şi apropiați sau față de un inferior" (dumneata) – formă ce exprimă „politețea distantă, din relații oficiale, mai ales față de superiori" (dumneavoastră).

Forme de adresare/ raportare formală

a) pronume (personal, de politețe), persoana a II-a + acord cu verbul la plural

A: [ştiu↓ că şi io tot bugetar [am fost↓
B: [şi-atuncea *dumneavoastră* cum <u>puteți</u> să să-mi demonstrați mie
+A: şi <$_F$ tot în sănătate am luCRAT↓ şi:>
+B: că <u>aveați</u> dreptate <$_J$ <u>nu</u> *vă* <u>supărați</u> că *vă* spun chestia asta> (IV, 29)

A: şi CUM a fost la brăila↑ la: VIe?
B: no::: că dacă *vă* povestesc↓ <u>faceți</u> <$_@$ un roman> (IV, 44)

D: trebuie să recunosc din toată inima că munca de gospodar a *dumneavoastră* se cunoaşte şi *vă* feliCIT
B: *vă* mulțumesc mult
D: este deosebită <$_R$ mai rămâne un amănunt>
B: *vă* rog
D: ca oamenii să resPECte munca *dumneavoastră*↑ şi să nu mai facă ce fac. (IV, 215)

b) formă verbală de acord (persoana a II-a plural)

B: <$_R$ spandexu-ăsta *să ştiți* că se poartă foarte bine> nu [ştiu
C: [păi da↓ [da' nu
B: [nu-i aşa că *vă împăcați* bine cu el?
D: de doi ani am fusta aceasta. (IV, 125)
B: bună ziua. mă *scuzați*. <$_@$ se poate?>
A: [ă:: o secundă să: deschidem uşa mai larg↓
B: [hahaha hahaha
A: <$_@$ *intrați* domnu marian↑ *intrați*↑ plăcerea e de partea noastră.>
B: [hahaha <$_@$ am întârziat un pic.> [hăhăhă (IV, 218)

c) nume generic de persoană (genul feminin)

B: *doamnă*↓ eu lucrez şi n:ici nu vreau să vă impresionez↓ ni:ci nu vreau să mă dau cum se spune# rotund. (IV, 31)

A: are multe sufeRINțe
B: păi da *doamnă*↓ (IV, 32)

A: de vindecat↓ NU te mai vindeci [decât
B: [*doamnă*↓
+A: <$_{F, @}$ cu pământ galben>
+B: *doamnă* înțeleg↓ da' vreau să vă mai dau un alt exemplu. (IV, 33)

d) nume generic de persoană, cazul N./ V. + nume de familie

A: (xxx) *domnu manole*↑ # CE-a zis la şedință de# zilele libere# de# douăşpatru# treişunu decembrie? (IV, 90)

e) nume generic de persoană, cazul N./ V. + nume de funcții, profesii, titluri + acord cu verbul la plural

C: din nou bună ziua↑
D: sărumâna doamnă↓# [am onoarea *domnule primar*
C: [vă ascultăm
B: vă salut cu stimă. (IV, 215)

VJ: alo↑ bună dimineața↓ părinte G.
G: să trăiți *domnule doctor*↓ cu stimă

VJ: ă: totdeauna am avut bucuria şi a avut mama bucuria să vă: (CORV, 218)

Adresarea formală, aşa cum reiese şi din exemplele prezentate mai sus, apare în situații de incompatibilitate a unor factori care influențează interacțiunea verbală. Fie că este vorba despre o diferență de vârstă sau de statut social, fie că un participant de sex masculin îşi exprimă deferența față de o persoană de sex feminin, formulele de adresare selectate vor determina caracterul întregului schimb verbal: distanțare.

Forme de adresare/ raportare semiformală

a) pronume personal

VJ: mama mea e în parohia *dînsului* în apropiere↓ *dînsul* ŞTIE de familia J. casa trancu iaşi. (CORV, 218)

b) nume generic de persoană + prenume

A: <@ intrați *domnu marian*↑ intrați↑ plăcerea e de partea noastră.>
B: [hahaha <@ am întârziat un pic.> [hăhăhă (IV, 218)

Fomulele de adresare semiformală nu sunt foarte bine reprezentate în corpusul avut în vedere (extrase din volumele *Interacțiunea verbală în limba română actuală*, *Corpus de limbă română vorbită*). Cu toate acestea, putem spune că selectarea acestui tip de adresare este posibil să conducă spre o renegociere a relației, dacă şi interactanții îşi doresc un schimb verbal bazat pe apropiere.

Forme de adresare/ raportare informală

a) pronume personal, persoana a II-a + acord cu verbul la singular

A: şi CUM e.
B: *tu* unde stai? îm: e binişor
A: biniŞOR? de CE↑ de CE nu FOArte bine. […]
B: ă: ce mai faci *tu*: aşa în# ma# re↓ bine? […]
B: şi: # rămâne valabilă invitația şi pentru *tine*. că e:a oricum↓ nu ştiu dacă: vine↓ da' numa *tu* nu:↑ eşti certată cu ea↑# nu eşti↑ (IV, 171)

A: şi# eu aştept de la *TINE* un telefon↑ (IV, 40)

b) formă verbală de acord (persoana a II-a singular)

A: şi *nu eşti* aglomerată la ora asta?
B: <OF ă:># a> aşa↑ aşa. aşa. # da' nici nu ştiu ce să mai zic […]
A: ți-*ai schimbat* radiou?
+B: sau nu văd io↓

C: *nu* mai *ai* combina aia de sus? […]
A: *ai* material↑ mai *ai*?
B: am mânecile↓ şi încă n-am tăiat mânecile↓ (IV, 123)

MM: alo↑ da. n-am auzit nimica. n-am auzit nimic.
LDJ: ((râde)) *n-ai auzit* nimica↑ eu↑ (CORV, 214)

c) (adjectiv +) prenume (nemarcat/ marcat, întreg/ trunchiat) (+ adjectiv)

A: CE anunț ai dat *carmen*. (IV, 80)

C: da' nu ştiu dacă pot fi strimtați.
A: e: na! CE↓ nu poți să-i strimtezi↓ *tănțica*↓ dacă-s largi? (IV, 124)

B: de fapt↓ 'neața *horia*↓ sofia.
A: *sofia*↑ tu↑ (IV, 239)
AM: ne bucurăm mult că vă putem ura TOAte cele care vi le doriți↑
CJ: ştiu <u>dragă</u> *alin* (CORV, 195)

MM: te-mbrățişez şi-ți doresc multă sănătate şi să-ți treacă pârdalnica asta de# durere
CJ: da::: <u>dragă</u> *moni*↓ da::↓ să dea dumnezeu să se-mplinescă ce-mi spui (CORV, 196)

CJ: *moni* <u>scumpă</u>↓ ieri am primit un buchet de flori ne:maipomenit. (CORV, 196)

LDJ: *michi*↓ sunt eu↓ laura↓ eşti acasă? […] vorbesc de una singură. salut↓ *radu*. (CORV, 214)

d) nume care exprimă gradul de rudenie (întreg/ trunchiat) (+ adjectiv)

MM: *MAmi* <u>scumpă</u>↓ te-mbrățişez şi-ți doresc multă sănătate şi să-ți treacă pîrdalnica asta de# durere (CORV, 195)

VJ: săru' mâna↓ *mami* <u>scumpă</u>↓ CE faci. […]
VJ: să te-ntreb ceva *mamă*↓ AI căldură? (CORV, 202)

B: *MA::MĂ:* <u>dra::gă</u>↓ doa:mne dumnezeule↓ da' CHIAR că nu vă mai SPUN niMIca↓ (IV, 169)

e) folosirea fatică a unor nume generice de persoană

A: aşa *fetele*↓ şi CE-ați mai făcut astăzi. […]
A: CE zici *fată*
A. **B:** taci puțin
A: vorbeşte *fată* mai tare. las-o să vorbească↓ nu te mai băga (IV, 78)

A: şi am zis↓ zic *domne*↑ zic mi-a zis aseară↑ te rog frumos↓ vorbeşte cu marilena dacă nu↓ cumpără-ți un telefon. (IV, 85)

B: <Z i:eram în BA:ie↑ şi mă spălam pă dinți şi zicea:m *DOmne* ce parcă sună teleFO:nu> (IV, 169)

f) folosirea fatică a unor adjective

LDJ: da' chiar↓ din CE era casa.
CJ: *dragă*↓ erau nişte scândurele erau: da' eu ŞTIU ce era? (CORV, 59)

AM: sărbătoare mare↑
CJ: da:↓ *dragă*↓ suntem aicea la bebe şi suntem foarte fericiți↓ că suntem împreună. (CORV, 195)

Unele nume generice de persoană sunt folosite fatic, pentru a nuanța intervenția, sau pot fi actualizate cu scopul de a crea o atmosferă de solidaritate cu ceilalți participanți la conversație.

Se poate întâmpla ca, pe parcursul interacțiunii, relația dintre participanți necunoscuți să fie renegociată, astfel încât raportarea la destinatar nu mai este una formală, ci informală. Din dorința de a marca statutul social superior al unei persoane, colegii se pot adresa cu forma următoare: nume generic de persoană (*domn*) + prenume + acord cu verbul la singular.

A: <J *DOmnu marian*↓>
B: zi.

A: <L *te* rog frumos să-mi spui şi mie># <R care-i faza cu chimitex.> (IV, 114)

Alteori, această formă a fost folosită cu un verb la plural, marcând un puternic accent ironic.

B: bună ziua. mă scuzați. <@ se poate?>
A: [ă:: o secundă să: deschidem uşa mai larg↓
B: [hahaha hahaha
A: <@ intrați domnu marian↑ intrați↑ plăcerea e de partea noastră.>
B: [hahaha <@ am întârziat un pic.> [hăhăhă
A: [a:: u: da. UNDE ai întârziat. CE-ai avut pân-acuma.
B: a: fost o ambuscadă pe şosea şi: am întârziat şefu la şedință↓ mă scuzați. [haha
A: [îm:: <R da mă mariane mă↓ dar chiar aşa în continuu în continuu.># hai↓ ia loc. ia loc. (IV, 218)

După primul schimb verbal, dominat de forme de adresare/ raportare formală, A, moderatorul unei emisiuni radio, i se adresează lui B informal: *UNDE ai întârziat. CE-ai avut până acuma*, însă B nu răspunde informal, ci selectează o formă de adresare semiformală (*şefu*) şi acordul cu verbul la plural: *a fost o*

*ambuscadă pe şosea şi am întârziat **şefu** la şedință↓ mă <u>scuzați</u>*, conformându-se puterii moderatorului. A îi transmite interlocutorului său că relația stabilită ar trebui să fie informală şi continuă să i se adreseze astfel, folosind prenumele în vocativ, acordat cu verbul la singular şi interjecții apelative: *<$_R$ da <u>mă</u> **mariane** <u>mă</u>↓ dar chiar aşa în continuu în continuu.># <u>hai</u>↓ <u>ia</u> loc. <u>ia</u> loc*.

✍Exercițiul 3

Înregistrați sau urmăriți un serial comic (engl. *sitcom*). Notați-vă referirile la tipurile de context discutate anterior, la modalitățile de adresare, la formele de deixis.

Scrieți observațiile în spațiul liber din chenar

1) Ce tip de context este actualizat cel mai des?

2) Ce tip de adresare predomină? De ce?

3) Ați înregistrat vreo situație în care se ajunge la scene umoristice care au la bază forme ale deixisului? Descrieți-o!

2.7 Lucrare de verificare

🕮Verificare 1

Înregistrați şi transcrieți o conversație de 3-5 minute cu un prieten sau membru al familiei. Extrageți în coloane separate tipurile de deixis întâlnite. (**30 puncte**)

🕮Verificare 2

Identificați şi comentați formele de deixis actualizate în fragmentele următoare:

Textul 1
(**20 puncte**: 10 puncte identificarea, 10 puncte comentariul)

A este profesor, B este elev.

A: Căutăm Piața Camden! Cine vrea să o localizeze pe hartă? George, te rog!
B: Este… chiar aici! (indică locul pe harta din manual)
A: E aici! Ar fi… unde? Hm, ai putea să ne dai, nişte indicații? Lângă… nu departe de… la nord de…
B: De râul Tamisa!
A: Da!
B: Ă… lângă China Town…
A: Da!
(text înregistrat)

Textul 2
(**20 puncte**: 10 puncte identificarea, 10 puncte comentariul)

A este domnişoara Lucy, iar B este dr. van Helsing.

B: Şi acum o vom lăsa pe domnişoara Lucy să doarmă. Ne vom întoarce mâine ca să vedem cum se simte. Dar mai trebuie să facem ceva înainte de a pleca.
Coborî şi se întoarse cu un cufăr pe care îl aşeză lângă Lucy.
B: Hai, deschide-l!
Lucy îl deschise şi scoase la iveală câteva flori albe.
A: Pentru mine? Vai, domnule doctor, ce drăguț sunteți!
B: Da, draga mea, pentru tine! Dar florile sunt pentru sănătatea dumitale, nu pentru plăcere. Miroase-le!
Lucy duse florile la nas.
A: Îh, sunt flori de usturoi! E usturoi obişnuit! E o glumă, domnule doctor?
B: Nu e nici o glumă. Există o explicație pentru tot ceea ce fac. (Bram Stoker, *Dracula*)

📖Verificare 3

Conversațiile pot fi analizate pe niveluri diferite. Faceți referire la fragmentul extras din piesa *Take, Ianke şi Cadâr*, de Victor Ion Popa, prezentat în unitatea anterioară. Identificați tipul de context şi formele de deixis. Care sunt formele cel mai des actualizate în fragment? Comentați. (**30 puncte**)

2.8 Surse bibliografice

Avram, M., *Gramatica limbii române*, All, Bucureşti, 1997

Bidu-Vrănceanu, Călăraşu, Ionescu-Ruxăndoiu, Mancaş, Pană-Dindelegan, *Dicționar de ştiințe ale limbii*, Nemira, Bucureşti, 2001

Ionescu-Ruxăndoiu, L., *Conversația. Structuri şi strategii*, ediția a doua, All, Bucureşti, 1999

Ionescu-Ruxăndoiu, L. (coord.), *Interacțiunea verbală în limba română actuală. Corpus şi tipologie*, Editura Universității din Bucureşti, 2002

Lee, B., „Mutual knowledge, background knowledge and shared beliefs: their roles in establishing common ground", *Journal of Pragmatics*, vol. 33, no. 1, p. 21-44, 2001

2.9 Sugestii de rezolvare a exercițiilor

✍Exercițiul 1

În primul fragment, identificăm un context deictic, determinat de coprezența celor doi vorbitori în acelaşi loc. De altfel, locul şi-a pus amprenta asupra comunicării prin folosirile gestice ale deicticelor spațiale (ex. *acolo*, *asta*). Pentru un observator exterior, conversația celor doi ar putea părea lipsită de relevanță şi înțeles. Aşadar, o conversație bazată pe deictice şi pe un context construit de participanți este relevantă pentru acei participanți şi pentru acel moment. Orice altă referire ulterioară la acest schimb verbal va trebui să conțină elemente de identificare precise.

În cel de-al doilea fragment, A şi B se află în tren, deci împărtăşesc un context deictic. Deşi par a nu avea nici o informație unul despre celălalt, cei doi reuşesc să inițieze o conversație pornind de la aspecte pe care le dețin deoarece au fost educați pe baza unor valori comune. Astfel, doamna (B) nu cere lămuriri despre semnificația cuvintelor Franța, Bruxelles, deoarece ştie că este vorba despre o țară, despre o capitală a unui alt stat etc. O dată ce a fost stabilită o interacțiune pe baza fondului primar de cunoştințe, domnul (A) introduce o nouă informație, încercând să construiască un fond împărtăşit de cunoştințe (*v*. detaliile despre dantelele ieftine). Putem spune că interacțiunea celor doi are la bază un context deictic, însă evoluează şi, în final, se bazează şi pe un context discursiv, al informațiilor împărtăşite în timpul călătoriei.

✍Exercițiul 2

În primul fragment, identificăm deixis personal (*tu*, *eu*), temporal (*acum*), spațial (*aici*, *acolo*). În afara formelor propriu-zise de deixis personal, trebuie spus că verbele au o dublă marcare deictică: personală şi temporală. Astfel, verbul *(nu) stai* trimite la persoana a

doua singular (deixis personal) şi la timpul prezent (deixis temporal).

În cel de-al doilea fragment, identificăm deixis personal (*ăsta*, *toate*, *ele*), spațial (*Bucureşti*, *acolo*), temporal (*un an*).

În cel de-al treilea fragment, identificăm deixis personal (*eu*), temporal (*marți*, *când*) şi folosiri non-deictice anaforice (*asta* se referă la situația prezentată în replica anterioară).

✍Exercițiul 3

Puteți înregistra atât seriale româneşti, cât şi seriale străine. Contextul cel mai des actualizat în astfel de seriale este cel deictic, bazat pe coprezența situațională a participanților, însă este posibil să întâlniți referiri culturale, care sunt decodate mai greu dacă nu aveți la dispoziție toate informațiile necesare (v. *The Tonight Show with Jay Leno*). Tipul cel mai frecvent de adresare este cel bazat pe informalitate, prin care se sugerează apropierea dintre polii comunicării. În unele seriale, puteți întâlni situații amuzante care au la bază o „neînțelegere deictică", însă foarte multe seriale se bazează pe comicul de limbaj.

Identifică forme ale dexisului social, însă ele pot apărea în raport cu un terț despre care se vorbeşte.

Unitatea de învățare nr. 3

TEORIA ACTELOR DE VORBIRE

Cuprins

3.1. Obiective educaționale 41
3.2. Verbe performative 41
3.3. Act de vorbire 42
3.4. Condiții de reuşită 43
3.5. Structura actelor de vorbire 45
3.6. Clasificarea actelor de vorbire 48
3.7. Studiu de caz: complimentul 52
3.7. Lucrare de verificare 58
3.8. Surse bibliografice 60
3.9. Sugestii de rezolvare a exercițiilor 60

3.1. Obiective educaționale

După studiul Unității de învățare nr. 3, cursanții trebuie să ştie:

- ✓ să definească verbele performative în raport cu verbele constatative;
- ✓ să definească actul de vorbire;
- ✓ să identifice condițiile de reuşită specifice realizării unui act de vorbire;
- ✓ să comenteze actele de vorbire din texte literare şi interacțiuni spontane;
- ✓ să indice sursele bibliografice utile în studiul actelor de vorbire.

3.2. Verbe performative

Încercând să definim pragmatica, am ajuns la concluzia că ea se ocupă şi de efectul vorbirii asupra situației de comunicare. Aceasta înseamnă că indivizii pot schimba lumea prin enunțurile lor. Să considerăm enunțurile următoare:

ex.
Merg cu maşina până în centru.
Cumpăr mai multe caiete.
Văd anunțul din ziar.
Pescuiesc în baltă.
Mă uit după nişte castraveți.

în raport cu acestea:

ex.
Te *botez* în numele Tatălui, al Fiului şi al Sfântului Duh.
Te *condamn* la cinci ani muncă silnică.
Te *avertizez* că vei fi amendat.
Te *amendez* cu 50 de lei pentru trecerea pe roşu.
Te *felicit* pentru premiul obținut.
Te *invit* să bem o cafea.
Îți *promit* că vin la petrecere.
Îți *dau cuvântul* că nu te-am spus.
Îți *cer* să revezi lucrarea.
Îți *ordon* să-mi înmânezi cheia.
Mă scuz pentru predarea târzie a proiectului.
Mă îndoiesc de cele afirmate de colegul meu.
Declar război împotriva terorismului.
Obiectez.

În prima serie de exemple, descriem stări de fapt prin *verbe constatative*. În a doua serie de exemple, dincolo de informația pe care o transmitem prin aceste enunțuri, acționăm asupra interlocutorului nostru. Altfel spus, nu doar *spunem* cuvintele, ci *îndeplinim* acțiunea exprimată. Verbele prin intermediul cărora acționăm (ducem la îndeplinire acțiunea, punem în practică ceea ce exprimăm) se numesc *verbe performative*.

Cel care a lansat şi argumentat această idee a fost lingvistul John Austin. Teoria lui vine să contrazică părerile lingviştilor din anii '30: atâta timp cât o propoziție nu poate fi verificată (i.e. supusă unui test prin care să stabilim dacă acea propoziție este adevărată sau falsă), atunci ea nu are sens. Adepții acestui curent susțineau că interacțiunea verbală de zi cu zi nu avea sens, enunțurile participanților neputând fi verificate în termeni logici (adevărat/ fals). Teoria a fost atacată şi de Wittgenstein, cel care a lansat formula „sens în acțiune". Astfel, el susținea că enunțurile pot fi explicate numai dacă sunt puse în relație cu activitățile desemnate de cuvinte.

Prin teoria lui, Austin a dorit să evidențieze faptul că enunțurile care se realizează prin verbele performative nu pot fi analizate în termeni logici.

3.3. Act de vorbire

Teoria actelor de vorbire a schimbat perspectiva de abordare a limbajului, şi, totodată, a constituit un impuls pentru dezvoltarea cercetării aplicate a limbilor naturale.

Ionescu-Ruxăndoiu (2003, 21) propune următoarea definiție pentru *actul de vorbire*: „act performat prin utilizarea limbii în situații concrete de comunicare."

Ne vom opri asupra enunțului *Eşti concediat!* Acesta poate fi folosit de şeful vostru pentru a îndeplini actul verbal prin care vă anunță încetarea contractului de muncă sau a colaborării.

Alteori, acțiunile îndeplinite prin enunțuri nu aduc prejudicii eului individual, ci produc plăcere receptorului.

ex.
Eşti atât de drăguță! [compliment]
Cu plăcere! [răspunsul la actul prin care ți se mulțumeşte]
Nu mai spune! [act prin care receptorul îşi exprimă surpriza față de un enunț]

Pentru a ajunge la aceste interpretări, atât emițătorul, cât şi receptorul trebuie să folosească acelaşi cod şi trebuie să împărtăşească acelaşi context de comunicare. Altfel spus, convențiile lingvistice şi extralingvistice trebuie să fie recunoscute şi acceptate de participanții la interacțiunea verbală.

3.4. Condiții de reuşită

J. Austin

Austin a stabilit o serie de *condiții de reuşită* pentru verbele performative.

A. (i) Trebuie să existe o procedură convențională care să aibă un efect convențional.

(ii) Împrejurările şi participanții trebuie să fie adecvate procedurii.

B. (i) Procedura trebuie să fie executată corect.

(ii) Procedura trebuie să fie executată complet.

C. (i) Participanții trebuie să aibă gândurile, sentimentele şi intențiile adecvate procedurii.

(ii) Dacă participanților li se cere un comportament anume, ei trebuie să se conformeze.

Dacă una din aceste condiții nu este respectată, enunțul eşuează, iar acțiunea exprimată de verb nu poate fi pusă în practică.

În continuare, vom încerca să urmărim demersul lui Austin. Fie enunțul *Îl numesc director al companiei petroliere*. Nu putem spune că acesta este adevărat sau fals, atâta timp cât nu ştim condițiile necesare pentru punerea în practică a ceea ce exprimăm prin verbul „a numi”.

Spre exemplu, este posibil ca eu să nu reuşesc să-l numesc pe Ionescu în funcția de director al companiei, pentru că:

- nu Ionescu, ci Popescu este cel pe care trebuie să-l învestesc în funcția respectivă. Aşadar, unul dintre participanți nu se conformează procedurii, ceea ce echivalează cu încălcarea condiției A (ii).
- nu am calitatea de a numi pe cineva într-o funcție (nu sunt patronul). Aceasta este, de asemenea, o încălcare a condiției A (ii).
- nu am martori, deci executarea procedurii este pusă în pericol. Altfel spus, se încalcă cele două condiții de la punctul B.
- învestirea are loc în timpul unei deplasări la mare. Pentru ca numirea persoanei desemnate să fie încununată de succes, trebuie să existe un cadru adecvat (instituțional). Altfel, punerea în practică a enunțului eşuează.

Ne vom opri asupra altor situații pentru a exemplifica modalitatea de analiză a unor enunțuri performative.

ex.

a) Divorțez de tine.

Prin acest enunț, emițătorul nu poate spune că a obținut divorțul, pentru că lipseşte procedura convențională: numai judecătorul poate duce la îndeplinire acest enunț, într-un cadru adecvat. Cu toate acestea, în unele țări musulmane, rostirea de trei ori consecutiv a enunțului este procedura convențională prin care se obține divorțul.

b) Se cunună robul lui Dumnezeu Adrian cu roaba lui Dumnezeu Adriana.

La oficierea unei căsătorii religioase, se presupune că sunt prezenți cei care vor face acest pas. Cu toate acestea, am fost martorul unei situații amuzante: numele miresei nu era Adriana, ci Loredana. Dacă aceasta nu ar fi atras atenția preotului asupra numelui rostit, procedura/ ritualul nu ar fi avut efect, iar cei doi nu ar fi fost căsătoriți religios. Închipuiți-vă că nu ar fi fost îndeplinită nici procedura de la ofițerul stării civile: mirele nu ar fi răspuns *Da* (aşa cum o cere procedura standard), ci *O iau în căsătorie*. Ce s-ar fi întâmplat, ar fi trebuit s-o ia de la capăt? Ar mai fi fost căsătoriți?

c) Pui pariu că n-o să vină profu'?

Pentru ca pariul să aibă efect, procedura trebuie dusă până la capăt, altfel spus pariul trebuie confirmat prin enunțul *Taie/ Hai*.

✍**Exercițiul 1**

Stabiliți condițiile de reuşită pentru următoarele situații:
Scrieți-le în spațiul liber din chenar

1) un jurat dintr-o sală de tribunal dă verdictul *vinovat*;

2) un participant la conversație rosteşte enunțul *Promit că vin la tine şi-o să-ți dau o scartoafă*.

3.5. Structura actelor de vorbire

Să considerăm situația următoare: este o zi rece de iarnă, iar vorbitorul nostru îşi toarnă ceai într-un pahar. Ia o înghițitură şi exclamă: *Ceaiul ăsta e chiar rece!* În această situație, vorbitorul a produs acest enunț pentru a se plânge de calitatea ceaiului. Dacă schimbăm circumstanțele – o zi toridă de vară – vorbitorul a produs enunțul pentru a-şi exprima mulțumirea față de persoana care i-a oferit un pahar de ice-tea.

Acest exemplu ne conduce către ideea că există mai mult de o interpretare pe care o putem da unui enunț. Dacă avem în vedere aspectul acțional al utilizării limbii, fiecare enunț rostit în cadrul unei

conversații constituie un act verbal, în a cărui structură poate fi identificată o componentă *locuționară*, una *ilocuționară* şi una *perlocuționară*.

Locuția

- *actele locuționare* (lat. *locutio* „vorbire") sunt acte de emitere a unor enunțuri cu o anumită structură fonetică, gramaticală şi semantică; ele sunt independente de contextul comunicativ şi de situația de comunicare.

Ilocuția

- *actele ilocuționare* (lat. *in* „în timpul", şi *locutio*) asociază conținutului propozițional al enunțurilor o forță convențională specifică, determinată de intențiile comunicative ale emițătorului, şi recunoscută ca atare de receptor.

- *forța ilocuționară* desemnează modalitatea în care este interpretat un enunț de către participanții la interacțiunea verbală: aserțiune, rugăminte, ordin, promisiune, scuză etc. Conversația de zi cu zi ne-a pus pe fiecare dintre noi în situația de a interpreta unul şi acelaşi conținut propozițional şi pentru fiecare situație, am oferit o altă interpretare. Să considerăm enunțul *Am să vin mâine*. Acesta poate fi interpretat ca o afirmație (emițătorul spune ceva despre intenția sa viitoare), ca o promisiune (emițătorul se angajează să îndeplinească o acțiune viitoare) sau ca o amenințare (emițătorul va îndeplini o acțiune viitoare, care nu este în beneficul receptorului).

Perlocuția

- efectele produse asupra receptorului de rostirea unor enunțuri cu o anumită forță ilocuționară definesc *actele perlocuționare* (lat. *per* „prin intermediul", şi *locutio*). Trebuie să remarcăm faptul că nu orice act ilocuționar are consecințe perlocuționare directe: dacă cererea orientează într-un sens precis reacția receptorului, promisiunea nu are un astfel de rezultat. Filtrul care funcționează la nivel perlocuționar este cel al eficienței, actele eficiente fiind caracterizate prin coincidența efectului real cu acela scontat de emițător. Cu alte cuvinte, dacă intenția emițătorului este ca receptorul să închidă geamul/ uşa, receptorul trebuie să acționeze în consecință.

Pentru a exemplifica modalitatea de analiză a structurii actelor de vorbire, ne vom opri asupra enunțului *Ai neamuri la Scăieni?* Pentru a decoda corect actul de vorbire, trebuie să oferim şi informație suplimentară: la Scăieni există o fabrică de geamuri.

- actul locuționar: rostirea propriu-zisă a cuvintelor (verbul *a avea* la persoana a II-a singular, substantivul comun *neamuri*, substantivul propriu *Scăieni*);
- actul ilocuționar: intenția emițătorului (să îl determine pe receptor să se dea la o parte);
- actul perlocuționar: efectul enunțului asupra receptorului (se dă la o parte).

✍Exercițiul 2

Analizați structura actului de vorbire din enunțul *Ai casa în pantă?* conform modelului prezentat mai sus.
Realizați un text de 7-8 rânduri în spațiul liber din chenar

Concluzii

Din exemplele prezentate până acum se poate spune că locuțiile şi perlocuțiile sunt dependente de contextul comunicativ, altfel spus enunțăm ceva despre contextul în care ne aflăm, interpretăm un anumit enunț în funcție de circumstanțele în care are loc conversația. Dacă diversele forțe ilocuționare au mărci formale proprii, efectele perlocuționare nu au indici specifici, expliciți în structura enunțurilor, ci presupun mecanisme exterioare planului verbal. Ele pot fi desemnate prin verbe ca: *a convinge, a amuza, a linişti, a consola, a flata, a insulta* etc.

Aspectul locuționar constituie obiectul de studiu al gramaticii, iar cel perlocuționar este exterior enunțului propriu-zis (psiho-lingvistica ia în calcul factorii care îl determină pe un receptor să interpreteze un enunț într-un anumit fel). Având în vedere cele afirmate mai sus, apare ca firească folosirea denumirii de *act verbal* pentru a desemna actele ilocuționare. Aşadar, teoria actelor de vorbire este, în esență, teoria actelor ilocuționare.

Forța ilocuționară este exprimată fără ambiguități prin verbele performative, verbele a căror folosire implică – aşa cum am arătat mai devreme – nu doar desemnarea unui anumit act, ci şi realizarea acestuia. În afara verbelor performative explicite, există şi alți indici (nespecifici) ai forței ilocuționare:

- modul imperativ al verbului şi intonația imperativă pentru ordin: *Vino aici!; Dă-mi cartea!*
- forma negativă a verbului pentru refuz: *Nu merg la film; Nu vreau supă.*
- anumite adverbe (*sigur, precis, negreşit*) pentru promisiune: *Vin sigur mâine şi mergem la teatru.*
- imperativul poate fi folosit pentru a exprima o invitație (*Treceți pe la noi!*), un sfat (*Întreabă-l mai întâi dacă e liber vineri!*), o urare (*Fiți bine veniți!*), o invectivă (*Du-te naibii!*) etc.

J. Searle

Ideile lui Austin nu au rămas fără ecou, astfel încât lucrările sale au fost analizate şi sistematizate de către Searle. Pentru o mai bună înțelegere a condițiilor de reuşită propuse de John Austin, Searle porneşte de la distincția între *norme de reglare* şi *norme constitutive*. Primul tip se referă la normele prin care se reglementează activități deja existente (ex. regulile de circulație), al doilea tip se referă la normele prin care se constituie o anumită activitate (ex. regulile unui joc).

Spre exemplu, una dintre regulile jocului de fotbal este următoarea: participanții la joc, împărțiți în echipe, vor încerca să

direcționeze mingea spre poarta echipei adverse şi să introducă mingea în poartă. Rezultatul acestei acțiuni este recunoscut de participanții la joc şi este numit generic *gol*. Aşadar, acțiunea X (direcționarea şi introducerea mingei în poarta adversă) contează drept Y (cine înscrie mai multe goluri câştigă meciul şi obține puncte pentru calificarea în fazele următoare ale unei competiții).

Un polițist poate spune *Te avertizez că vei fi amendat.* Prin formularea acestui enunț, emițătorul îi transmite receptorului că ceea ce intenționează să facă (o posibilitate – să ofenseze polițistul care l-a oprit pentru un control de rutină) nu este o acțiune cu rezultat pozitiv. Aşa cum a stabilit Austin, avertismentul nu va reuşi decât dacă sunt respectate şi celelalte condiții de reuşită. Aşadar, prin formularea explicită/ implicită a unui enunț performativ, emițătorul îi transmite receptorului că enunțul va echivala cu punerea în practică a ceea ce exprimă verbul (*a amenda*).

Fie enunțul *Promit că trec mâine pe la tine*. Pentru a pune în practică acțiunea, fiecare dintre condițiile de mai jos trebuie să fie îndeplinită:

1. Emițătorul a spus că va îndeplini o acțiune viitoare.
2. Intenționează să o ducă până la capăt.
3. Crede că o poate face.
4. Crede că nu ar îndeplini acțiunea dacă nu ar fi rostit enunțul.
5. Crede că receptorul aşteaptă îndeplinirea acțiunii.
6. Se obligă să ducă la îndeplinire acțiunea.
7. Cei doi interactanți înțeleg enunțul.
8. Participanții sunt conştienți de cele spuse.
9. Participanții împărtăşesc acelaşi context comunicativ (real; nu joacă într-o piesă).
10. Enunțul are o anumită forță ilocuționară, care este înțeleasă numai dacă sunt respectate condițiile de mai sus.

Unele condiții (7-10) sunt specifice oricărui act ilocuționar. Prin eliminarea lor, putem stabili condițiile de reuşită ale actului verbal *promisiune* (1-6).

Urmând exemplul lui Austin, Searle a sugerat o clasificare a condițiilor de reuşită:

a) condiții referitoare la conținutul propozițional;
b) condiții pregătitoare ale actului verbal;
c) condiții de sinceritate;
d) condiții esențiale.

ex.
1) aducerea unui compliment
Îți stă atât de bine cu părul aranjat astfel!

a) conținutul propozițional (mesajul propriu-zis): E îşi exprimă admirația față de R;
b) condiții pregătitoare: E crede că exprimarea admirației este în beneficiul lui R;
c) condiții de sinceritate: E este sincer în exprimarea admirației;

d) condiții esențiale: exprimarea admirației este echivalentă cu aducerea unui compliment.

2) exprimarea scuzelor
Îmi pare rău că te-am lovit.

a) conținutul propozițional (mesajul propriu-zis): E îşi exprimă regretul față de o acțiune trecută (l-a lovit pe R);
b) condiții pregătitoare: E crede că acțiunea nu a fost în beneficiul lui R;
c) condiții de sinceritate: E regretă acțiunea;
d) condiții esențiale: exprimarea regretului este echivalentă cu exprimarea scuzelor.

Aşa cum reiese din exemplele prezentate, E formulează un anumit enunț cu o anumită intenție, care trebuie decodată de către R. Astfel, E formulează enunțuri pentru a aduce un compliment, pentru a-şi cere scuze, pentru a promite ceva, pentru a avertiza pe R. Toate acestea pot fi numite acte verbale numai în momentul în care E respectă cele patru condiții de reuşită. Numai în acel moment, R poate decoda enunțurile pentru a ajunge la interpretarea avută în vedere de E.

✍**Exercițiul 3**

Analizați următoarele enunțuri ținând cont de condițiile de reuşită propuse de Searle:
Scrieți observațiile în spațiul liber din chenar
1) Ce ochi albaştri ai!

2) Felicitări!

3) Te dau în judecată!

3.6. Clasificarea actelor de vorbire

Noțiunea de act ilocuționar nu poate deveni operantă dacă nu se încearcă reducerea marii diversități a actelor posibile la un număr finit de clase, delimitate în raport cu anumite criterii. Nu există încă un consens general în această privință, fiecare dintre soluțiile de clasificare propuse determinând o serie de obiecții.

De o utilizare mai largă se bucură varianta propusă de Searle, conform căreia actele ilocuționare pot fi grupate în 5 clase de bază:

Reprezentative

acte reprezentative: actele care exprimă angajarea E față de adevărul propoziției asertate; forța ilocuționară a acestor acte poate fi explicitată prin verbe performative ca: *a afirma, a sugera, a presupune, a insista, a conchide, a descrie* etc.

Directive

acte directive: actele care exprimă încercarea E de a-l determina pe R să facă o anumită acțiune (sunt acte orientate spre R); forța ilocuționară a acestor acte poate fi explicitată prin verbe peformative ca: *a ordona, a cere, a solicita, a ruga, a invita, a sfătui, a provoca, a comanda, a interoga* etc.

Comisive

acte comisive: actele care exprimă angajarea E de a efectua o anumită acțiune (sunt acte orientate spre E); forța ilocuționară a acestor acte poate fi explicitată prin verbe peformative ca: *a promite, a se angaja să, a amenința, a refuza, a oferi* etc.

Expresive

acte expresive: actele care exprimă o anumită stare psihologică, determinată de o proprietate sau acțiune a E sau a R; forța ilocuționară a acestor acte poate fi explicitată prin verbe peformative ca: *a mulțumi, a felicita, a se scuza, a deplânge, a face un compliment, a ura bun-venit* etc.

Declarații

declarații: actele prin intermediul cărora se realizează o anumită stare de fapt şi a căror îndeplinire reclamă un anumit cadru instituțional; forța ilocuționară a acestor acte poate fi explicitată prin verbe peformative ca: *a declara, a numi, a concedia, a boteza, a da afară, a excomunica* etc.

Directe şi indirecte

Despre actele de vorbire se poate vorbi şi dacă avem în vedere structura lor. Să considerăm următoarele enunțuri:

a) Îți pui centura de siguranță. [enunț declarativ]
b) Îți pui centura de siguranță? [enunț interogativ]
c) Să-ți pui centura de siguranță! [enunț imperativ]

În fiecare dintre aceste situații, putem recunoaşte relația dintre structuri şi funcțiile lor în comunicare: (a) afirmație, (b) întrebare, (c) ordin.

Pornind de la aceste exemple, putem spune că participanții la interacțiunea verbală pot cere îndeplinirea aceluiaşi lucru (să-şi pună centura de siguranță) în mod indirect: fie printr-o afirmație, fie printr-o întrebare.

Ori de câte ori există o relație directă între o structură şi o funcție, vorbim despre *act de vorbire direct*; ori de câte ori există o relație indirectă între o structură şi o funcție, vorbim despre *act de vorbire indirect*. Astfel, un enunț declarativ folosit pentru a face o afirmație este un act de vorbire direct, dar un enunț declarativ folosit pentru a cere ceva este un act de vorbire indirect.

ex.

a) *E frig afară*.
Îți spun ceva despre vreme. [act de vorbire direct]
Îți cer să închizi uşa/ Îți cer să dai drumul la căldură. [act de vorbire indirect]

b) *Chiar vreți să ies din cameră?*
Întrebare pentru confirmare. [act de vorbire direct]
Vă cer să vă păstrați calmul pentru a rezolva problema. [act de vorbire indirect]

c) *Folosiți butonul pentru deblocarea uşii.*
Ni se spune ceva despre rolul butonului. [act de vorbire direct]
Ni se cere să nu tragem violent de uşă. [act de vorbire indirect]

d) *Uşile se deschid spre interior.*
Ni se spune ceva despre uşile autobuzului. [act de vorbire direct]
Un avertisment: nu stați lângă uşi, pentru că vă puteți lovi. [act de vorbire indirect]

e) *Eu nu văd emisiunea miercurea.*
Îți spun ceva despre mine. [act direct]
Ai putea să-mi spui cu ce a fost emisiunea? [act indirect]

f) A: Şi ăsta tot la Bucureşti merge. [act indirect: sugestie – *ați putea merge cu acest microbuz la Bucureşti*]
B: ((tace))
A: Toate care trag acolo merg la Bucureşti. [act direct: afirmație]

Exprimarea directă a intențiilor emițătorului poate avea uneori consecințe nefavorabile asupra relațiilor dintre interlocutori. Astfel, în unele situații, unele acte ilocuționare sunt îndeplinite indirect, folosindu-se – aşa cum reiese şi din exemplele de mai sus – indicatori ai altor acte. *Actele indirecte* oferă posibilitatea de a atenua efectul unui enunț, prin modificarea formei de exprimare a intenției comunicative.

✍**Exercițiul 4**

Formulați enunțuri prin care îi cereți indirect studentului care tocmai a intrat să închidă uşa.
Sunt suficiente 5

Comentariu

Observăm că această solicitare a fost formulată (în cele mai multe situații) prin întrebări. Multe solicitări sunt formulate ca întrebări, având adesea un verb modal înaintea celui care desemnează acțiunea solicitată.

Având în vedere mijloacele de exprimare a unei cereri, se pare că în limbi foarte diferite, forma interogativă este un procedeu consacrat de uz pentru formularea unor solicitări. În astfel de situații, interactanții recurg la mijloace *convențională*. În schimb, exprimarea refuzului printr-un enunț declarativ, lipsit de orice marcă negativă, este un procedeu ad-hoc, rezultat al abilității individuale a emițătorului, într-o anumită situație de comunicare.

✍Exercițiul 5

Stabiliți tipul actelor de vorbire din următorul schimb verbal:
Scrieți răspunsul în dreptul fiecărui act

A: Mergem mâine la plimbare?
B: Cred că mâine o să plouă.

✍Exercițiul 6

Comparați cele două schimburi verbale de mai jos şi comentați tipurile de acte de vorbire:

1) A: Aveți pixuri cu gel?
   B: Da. Doriți la 5 lei sau la 8 lei?
   A: Trei, la 8 lei.
   B: Poftiți.

2) A: Aveți pixuri cu gel?
   B: Da.
   A: Dați-mi unul la 5 lei.
   B: Poftiți.

3.7. Studiu de caz: complimentul

Acest studiu are la bază un chestionar intitulat *Cum răspundeți unui compliment?*, care a inclus nouă situații în care se aduceau complimente şi care a fost distribuit unui număr de 25 de studenți. Pentru fiecare situație, studenții au fost rugați să completeze răspunsurile pe care le-ar oferi în cazul în care li s-ar aduce un astfel de compliment.

Condiții de reuşită

Pentru început, vom stabili condițiile de reuşită ale actului de vorbire expresiv *compliment*. Fie enunțul *Îți stă atât de bine cu părul aranjat astfel!* Emițătorul recunoaşte existența unei acțiuni pozitive (aranjarea părului), care este în relație cu receptorul (*condiții referitoare la conținutul propozițional*). Emițătorul crede că acțiunea receptorului este în beneficiul acestuia (*condiții pregătitoare*) şi, în acelaşi timp, este încântat de acțiune (*condiții de sinceritate*). Aşadar, enunțul valorează ca apreciere a acțiunii şi laudă la adresa receptorului (*condiții esențiale*).

Marcat-nemarcat

În structura fiecărui act de vorbire poate fi identificată o componentă locuționară, una ilocuționară şi una perlocuționară. Iată cum pot fi analizate aceste componente în următoarea situație: domnişoara Eleanor Higgins i-a trimis lui George Bernard Shaw un bilet pe care a scris: „voi fi acasă pe 10 aprilie, între orele 7 şi 9 seara” (în Cutting, 2002, 15). În termenii actelor de vorbire, avem următoarea interpretare: domnişoara Higgins intenționează să-l invite, în mod indirect, pe domnul G.B. Shaw să ia cina. Actul de vorbire *invitație* ar trebui să declanşeze o anumită reacție a receptorului – acceptarea. Shaw interpretează însă enunțul literal, ca pe o simplă informație (act reprezentativ), şi răspunde: „tot aşa va fi şi G.B. Shaw”. Ca act de vorbire, suntem în fața unui *refuz*. Dacă G.B. Shaw ar fi acceptat invitația, am fi vorbit despre o *acțiune preferată* (termen nemarcat – acceptarea); cum G.B. Shaw i-a transmis indirect domnişoarei că declină invitația, vorbim despre o *acțiune nepreferată* (termen marcat – respingerea).

Actul de vorbire compliment este interesant nu atât la polul emiterii (emițătorul face un compliment, i.e. „spune ceva drăguț”, pentru a lăuda, flata pe cineva, pentru a-şi arăta respectul pentru interlocutor sau pentru un terț), cât mai ales la polul receptării, pentru a vedea reacția interlocutorului, i.e. răspunsul. Astfel, putem vorbi despre perechi minimale sau, în termenii Anitei Pomerantz, despre „lanțuri acționale” (1978, 82): atunci când lansăm o invitație (acțiunea 1) ne aşteptăm ca ea să fie acceptată (acțiunea 2), atunci când formulăm un compliment (acțiunea 1) ne aşteptăm ca el să fie acceptat (acțiunea 2). Acceptarea şi stabilirea acordului sunt considerate modele de comportament: „atunci când un individ arată un semn de implicare față de un altul, e necesar ca receptorul să îi arate emițătorului că mesajul a fost recepționat, că gestul a fost apreciat, că relația există, că emițătorul contează ca persoană şi, în cele din urmă, că receptorul îşi arată aprecierea (…) o astfel de

ofertă ritualică tinde să fie urmată imediat de mulțumire.” (Goffman, 1974, 63-64)

Răspuns simplu

Am adoptat distincția marcat-nemarcat pentru a ne referi la tipul de răspuns: neaşteptat sau aşteptat. Din punctul de vedere al construcției, *răspunsul nemarcat* (aşteptat) poate fi *simplu* sau *complex*. Prin *răspuns simplu*, înțelegem realizările *mulțumesc*, *mulțumim* şi *mersi*.

A: Tunsoarea asta te prinde bine. Te face să arăți mai tânără!
B: *Mulțumesc*.

A: Ai ochi foarte frumoşi.
B: *Mersi*.

Uneori, răspunsul nemarcat simplu poate fi însoțit de o construcție care conține un termen hipocoristic: mulțumesc, *dragă* sau o evaluare pozitivă a interlocutorului: mulțumesc, *sunteți drăguț*. Alteori, acest tip de răspuns scoate în evidență relația dintre interlocutori: *îți mulțumesc* este folosit atunci când emițătorul şi receptorul se cunosc, pe când *vă mulțumesc* este folosit pentru a indica deferența. Pentru evidențierea raportului deferent vs. non-deferent, numai *mulțumesc* poate intra în combinațiile menționate anterior; *mersi* este întotdeauna non-deferent.

A şi B sunt colegi. B a fost unul dintre organizatorii unei conferințe.
A: Eşti persoana potrivită pentru astfel de acțiuni. Eşti întotdeauna atât de drăguț cu oamenii şi ştii să eviți situațiile tensionate.
B: *Îți mulțumesc*.

A şi B se află la o petrecere. A este şeful lui B.
A: Eşti foarte elegantă.
B: *Vă mulțumesc*.
A este antrenorul lui B.
A: A meritat efortul. Ai jucat nemaipomenit astăzi!
B: *Vă mulțumesc*.

În prima situație, putem vorbi despre o distanță minimă între polii comunicării (cei doi se cunosc). În situația a doua şi cea de-a treia, distanța socială dintre interlocutori s-a mărit; chiar dacă cei doi se cunosc, lucrează împreună, intervin o serie de factori – statutul social, vârsta, etc. – care influențează alegerea formelor lingvistice. Alegerea pronumelui *vă* de către receptor, ne indică faptul că acesta se află într-o poziție inferioară, este dominat de emițător.

Răspuns complex

Prin *răspuns nemarcat complex*, înțelegem realizarea primului tip la care se adaugă adverbul *mult*, fie la gradul pozitiv, fie la gradul superlativ absolut (*foarte mult*).

A este profesorul lui B.

A: Eşti foarte inteligent şi te pricepi la computere.
B: Mulțumesc *mult*.

A şi B se află la o petrecere. A este şeful lui B.
A: Eşti foarte elegantă.
B: Mulțumesc *foarte mult*.

Din aceste exemple, se observă tendința receptorului de a folosi un răspuns nemarcat complex pentru a indica faptul că este îndatorat față de complimentul primit. De asemenea, acest tip de răspuns poate apărea în situația în care complimentul vine de la o persoană cu un statut social superior comparativ cu al receptorului: în primul exemplu, complimentul vine de la un profesor, în al doilea – de la şef. Distanța socială este evidentă în cazul în care receptorul alege şi pronumele *vă*, alături de adverbul *mult*: *vă* mulțumesc (foarte) *mult*.

Răspuns marcat

Din punctul de vedere al poziției în enunț, răspunsul nemarcat poate apărea la început, la mijloc sau la sfârşit. Atât în prima situație (poziție inițială), cât mai ales în celelalte două (poziția mediană şi cea finală), răspunsul nemarcat poate intra în combinații cu diferite comentarii, astfel încât putem stabili o serie de *răspunsuri marcate* (neaşteptate). Cel mai simplu şi cel mai des folosit răspuns marcat este următorul: *mulțumesc/ mersi* + comentariu.

A: Tunsoarea asta te prinde bine. Te face să arăți mai tânără!
B: *Îmi pare bine că ai observat* şi *mersi*.
În această situație, receptorul face un scurt comentariu, care poate fi interpretat ca un răspuns la o constatare (*ai observat*). Răspunsul aşteptat (în acest caz, *mersi*) soseşte numai la sfârşit, pentru a confirma faptul că receptorul a decodat corect intenția emițătorului, aceea de a-i face un compliment.

A este antrenorul lui B.
A: A meritat efortul. Ai jucat nemaipomenit astăzi!
B: *Vă mulțumesc, se pare că am făcut progrese în ultimul timp*.

În exemplul citat, putem vorbi despre un *comentariu justificativ*, prin care receptorul doreşte să aducă la cunoştința antrenorului motivul pentru care a câştigat meciul (s-a antrenat şi a făcut progrese). De remarcat faptul că receptorul foloseşte o strategie (impersonalul *se pare*) prin care micşorează propriile acțiuni, lăsând pe prim plan aprecierea primită din partea interlocutorului.

B şi-a cumpărat o maşină nouă.
A: E uimitoare! Îmi place la nebunie modelul. Şi ai gusturi rafinate în privința culorii!
B: *Mulțumesc mult*. *Foarte drăguț din partea ta să spui asta*.

Răspunsul dat, nemarcat complex, indică faptul că receptorul (proprietarul maşinii) se simte măgulit de reacția interlocutorului şi

rămâne îndatorat. Prin comentariu, receptorul recunoaşte complimentul şi apreciază gestul. Totodată, această strategie este îndreptată către emițătorul complimentului, realizându-se astfel un *compliment reciproc*. Astfel, A poate considera că i s-a făcut un compliment indirect. Iată alte exemple:

A şi B se află la o petrecere. A este şeful lui B.
A: Eşti foarte elegantă.
B: *Pot spune acelaşi lucru despre ținuta dumneavoastră*.

A este antrenorul lui B.
A: A meritat efortul. Ai jucat nemaipomenit astăzi!
B: *Este şi meritul dumneavoastră*.

Alteori, receptorul poate recurge la o altă strategie: *comentariul în minus*, prin care micşorează interesul pentru sine şi/ sau schimbă referința spre altceva (inclusiv spre interlocutor).

A: N-am ştiut că ştiți să gătiți atât de bine. Mâncarea a fost de-a dreptul delicioasă!
B: *N-a fost mare lucru!*

A citit un eseu de-ale lui B.
A: E un eseu beton. L-ai structurat ca lumea; e concis şi foarte clar. Îmi doresc să fi scris şi eu unul măcar la fel de bun!
B: *Nu-i mare scofală!*
A este antrenorul lui B.
A: A meritat efortul. Ai jucat nemaipomenit astăzi!
B: *Eh, a fost un fleac!*

Exemplele de mai sus demonstrează faptul că evaluările pozitive venite din partea emițătorului, prin formularea complimentului, tind uneori să primească evaluări moderate (*mare lucru, mare scofală, fleac*) sau chiar negative (adverbul negativ *nu*, *nimic*) din partea receptorului. În mod asemănător, funcționează şi interjecțiile care însoțesc complimentele/ răspunsurile. Prin ele se exprimă atitudinea vorbitorului cu privire la complimentul recunoscut: *uau, vai, a, e, eh, oh*.
Eh, a fost un fleac! (micşorează interesul pentru sine)
Uau, chiar crezi? (caută întărirea complimentului)
Se poate întâmpla ca evaluarea pozitivă să fie intensificată: *uau, vai, a* mulțumesc/ mă flatați. Prin interjecții, forța ilocuționară este accentuată (Krieb, 2001, 108), complimentul este recunoscut, receptorul transmițând o atitudine pozitivă, iar evaluarea este intensificată.

A: Eşti foarte inteligent şi te pricepi la computere.
B: *Nevoia* te învață!

În acest exemplu, persoana A nu recurge la un act expresiv direct (*mulțumesc*), ci schimbă referința spre altceva. Răspunsul ar putea fi parafrazat astfel: „*nu eu* sunt inteligent, ci *nevoia* mă face

să fiu aşa.” În primă instanță, am putea spune că reacția receptorului echivalează cu o respingere. De fapt, receptorul nu face altceva decât să micşoreze lauda față de propria persoană. *Comentariul în minus* este o formă de *acord parțial*, prin care receptorul, din rațiuni de politețe, numai recunoaşte complimentul şi nu îşi asumă laudele. De asemenea, acest tip de comentariu poate fi considerat o strategie prin care receptorul „cere” indirect alte complimente sau doreşte reconfirmarea, întărirea complimentului deja primit.

Pesimism interacțional

În situațiile prezentate mai jos, receptorul are tendința să verifice condițiile de sinceritate. Asemenea situații se întâlnesc des în interacțiunea verbală spontană şi pot fi denumite prin termenul *pesimism interacțional*. Prin întrebări de tipul *serios?, sincer?*, receptorul micşorează lauda adusă, şi – în acelaşi timp – doreşte confirmarea complimentului.

A şi B sunt colegi. B a fost unul dintre organizatorii unei conferințe.

A: Eşti persoana potrivită pentru astfel de acțiuni. Eşti întotdeauna atât de drăguț cu oamenii şi ştii să eviți situațiile tensionate.

B: *Crezi?*

A: N-am ştiut că ştiți să gătiți atât de bine. Mâncarea a fost de-a dreptul delicioasă!

B: *Uau, chiar crezi?*

A şi B se află la o petrecere. A este şeful lui B.

A: Eşti foarte elegantă.

B: *Serios?*

A: Tunsoarea asta te prinde bine. Te face să arăți mai tânără!

B: *Serios? Chiar îți place?*

A: N-am ştiut că ştiți să gătiți atât de bine. Mâncarea a fost de-a dreptul delicioasă!

B: *Sincer? Ți-a plăcut?*

B şi-a cumpărat o maşină nouă.

A: E uimitoare! Îmi place la nebunie modelul. Şi ai gusturi rafinate în privința culorii!

B: *Nu-i aşa?*

A este antrenorul lui B.

A: A meritat efortul. Ai jucat nemaipomenit astăzi!

B: Fac progrese, *nu*?

Exemplele de până acum au adus în prim plan faptul că receptorul a recunoscut intenția de comunicare a emițătorului, aceea de a-i face un compliment, şi a răspuns în consecință. În situațiile de mai jos, receptorul face referire directă la actul de vorbire *compliment*, numindu-l ca atare. Vom numi aspectul identificat *recunoaştere directă*.

A: Ai ochi foarte frumoşi.
B: *Mi-ai făcut un compliment* mai profund decât crezi.

A şi B se află la o petrecere. A este şeful lui B.
A: Eşti foarte elegantă.
B: Este întotdeauna plăcut să primeşti *complimente*.

Alți studenți au oferit ca răspuns posibil pentru o astfel de situație enunțul: (Vă) mulțumesc pentru *compliment*. Acest tip de răspuns este marcat, deoarece emițătorul unui enunț prin care doreşte să facă un compliment nu se aşteaptă să i se spună explicit că a realizat acel act de vorbire.

Concluzii

Pornind de la premisa că acțiunea preferată este *acceptarea* complimentului, am stabilit tipurile de răspuns ce pot fi primite. În funcție de gradul de aşteptare, răspunsul la compliment poate fi *marcat* (neaşteptat) sau *nemarcat* (aşteptat). Răspunsul nemarcat poate fi *simplu* (neutru) sau *complex*, acesta din urmă realizându-se prin adverbe (*mult, foarte mult*).

Din punctul de vedere al poziției în enunț, actul de vorbire expresiv (*mulțumesc*) poate fi *inițial*, *median*, *final*. Răspunsurile marcate au evidențiat următoarele situații: act expresiv (*mulțumesc*) + comentariu, comentariu (*justificativ*, *în minus*, *în plus*), recunoaşterea directă a complimentului (engl. *acknowledge*). Uneori, receptorul resimte actul de vorbire *compliment* drept un act care îi poate ameninţa eul individual. Pentru a atenua posibilele prejudicii, el schimbă referința fie spre altceva, fie chiar spre emițătorul complimentului, în acest din urmă caz realizându-se aşa numitele *complimente reciproce*.

Este posibil ca receptorul să recurgă şi la strategii de intensificare a complimentului primit/ reciproc, aceasta dovedind că actul de vorbire *compliment* este unul prin care individul este acceptat, este inclus într-o comunitate.

Complimentele şi mai ales răspunsurile la complimente merită analizate luând în calcul şi aspectele non-verbale. Atât chestionarul distribuit studenților, cât şi înregistrările audio au limite. Cu toate acestea, au fost cazuri în care studenții au scris că nu ar oferi un răspuns verbalizat, ci *ar zâmbi*, *ar râde*, *s-ar înroşi* sau ar folosi atât mijloace verbale, cât şi mijloace non-verbale.

3.8. Lucrare de verificare

📖Verificare 1

Analizați enunțul următor în termenii condițiilor de reuşită propuse de Searle: *Îmi pare rău că te-am lovit!* (**15 puncte**)

📖Verificare 2

Analizați enunțul următor în componentele actului de vorbire: *Ceaiul este foarte bun*. (**15 puncte**)

📖Verificare 3

Identificați şi comentați tipurile acte de vorbire din următoarele enunțuri (**25 puncte**):

a) E frig afară.

b) Acționați butonul în caz de urgență.

c) Liftul este blocat.

d) E cald în cameră.

e) Vă mulțumim pentru înțelegerea corectă a acestui mesaj.

Verificare 4

Analizați următoarea reclamă la un serviciu de telefonie mobilă în termenii componentelor actelor de vorbire (**20 puncte**):

A, B şi C urmăresc un meci de fotbal la televizor şi sunt supărați, deoarece echipa lor preferată nu joacă bine.

A: Eu mă duc să-mi iau o bere. Vă aduc şi vouă ceva?
B şi C: Hai, mă, ne laşi?
Telefonul lui A sună.
B: Au-mi şi mie una!
C: Şi mie!
A se întoarce cu trei cutii de bere. Telefonul lui A sună.
C: Eu voiam la sticlă!
A: Bine, mă!
A se întoarce cu o sticlă de bere.
D intră în cameră.
D: Auzi, adu-mi şi mie o bere!
A: Da, da… Sună-mă!

Verificare 5

Stabiliți dacă în următoarele enunțuri există verbe constatative sau performative. Pentru fiecare exemplu, găsiți interpretările adecvate (**25 puncte**).

a) Ai o gânganie pe umăr.

b) Cineva a mâncat toată prăjitura.

c) Ştiu karate!

d) Am nevoie de o coală de hârtie.

e) Iar ai întârziat!

3.9. Surse bibliografice

Austin, J., *Cum să faci lucruri cu vorbe*, Paralela 45, Bucureşti, 2003

Bidu-Vrănceanu, Călăraşu, Ionescu-Ruxăndoiu, Mancaş, Pană-Dindelegan, *Dicționar de ştiințe ale limbii*, Nemira, Bucureşti, 2001

Cutting, J., *Pragmatics and Discourse*, Routledge, London, 2002

Krieb, S., „Tipuri pragmatice de interjecții în limba română vorbită", în *Analele Universității „Dunărea de Jos" din Galați*, Fascicula XIII. Limbă şi literatură, 101-108, Galați, Tipografia Universității „Dunărea de Jos", 2001

Ionescu-Ruxăndoiu, L., *Conversația. Structuri şi strategii*, ediția a doua, All, Bucureşti, 1999

Ionescu-Ruxăndoiu, L., *Limbaj şi comunicare*, All, Bucureşti, 2003

Levinson, S., *Pragmatics*, CUP, Cambridge, 1983

Pomerantz, A., "Compliment responses. Notes on the co-operation of multiple constraints", in Schenkein, J. (ed.), *Studies in the Organization of Conversational Interaction*, 79-112, Academic Press, New York, 1978

Searle, J., *Expression and meaning*, CUP, Cambridge, 1978

3.10. Sugestii de rezolvare a exercițiilor

✍Exercițiul 1

În exemplele de mai sus, putem considera că enunțul eşuează dacă emițătorul nu este sincer. Astfel, dacă juratul dă verdictul *vinovat*, cu toate că ştie că acuzatul este nevinovat, atunci el încalcă una dintre condițiile de reuşită.

De asemenea, dacă unul dintre participanții la conversație promite să facă un lucru, dar nu are nici o intenție să-l ducă până la capăt, atunci enunțul său eşuează pentru că emițătorul nu a respectat una dintre condițiile de reuşită.

✍Exercițiul 2

Conform teoriei actelor de vorbire propusă de J. Austin, enunțul de mai sus poate fi analizat astfel:

- actul locuționar: rostirea propriu-zisă a cuvintelor (verbul *a avea* la persoana a II-a singular, substantivul comun *casa*, substantivul comun *pantă*, prepoziția simplă *în*);
- actul ilocuționar: intenția emițătorului – să îl determine pe receptor să închidă uşa;
- actul perlocuționar: efectul enunțului asupra receptorului – închide uşa.

✍Exercițiul 3

Componentele actului de vorbire, conform teoriei lui J. Searle, sunt:

a) conținutul propozițional

Astfel, în primul enunț, E îşi exprimă admirația față de R. În cel de-al doilea enunț, E îşi exprimă respectul pentru o acțiune a R, iar în cel de-al treilea enunț, E îşi exprimă atitudinea negativă față de o acțiune a lui R.

b) condiții pregătitoare

În primul enunț, E crede că exprimarea admirației este în beneficiul lui R. De asemenea, în cel de-al doilea enunț, E crede că exprimarea respectului față de R este în beneficul acestuia din urmă. În schimb, în cel de-al treilea exemplu, E este conştient de faptul că enunțarea nu poate avea efecte pozitive asupra R.

c) condiții de sinceritate

Pentru toate cele trei enunțuri, E este sincer în exprimarea admirației/ a respectului/ a atitudinii negative.

d) condiții esențiale

Pentru primul enunț, exprimarea admirației este echivalentă cu aducerea unui ***compliment***. În cazul celui de-al doilea enunț, exprimarea respectului echivalează cu formularea unei ***urări***. Pentru cel de-al treilea enunț, exprimarea atitudinii negative este echivalentă cu formularea unei ***amenințări***.

✍Exercițiul 4

Aş vrea să închizi şi uşa.
Ar fi bine dacă ai închide şi uşa.
Drăguță, uşa, te rog.
Vrei să-mi faci plăcerea şi să închizi uşa?
Poți să închizi uşa?
Vrei să tragi şi uşa după tine?
N-ar fi bine să închizi şi uşa?
Te superi dacă închizi uşa?
Ce-ai spune să nu ne tragă curentul?
N-ai uşă la bordei? etc.

✍Exercițiul 5

În acest exemplu, B nu recurge la exprimarea directă (nu spune *nu*), ci alege o formulare indirectă prin care îi comunică interlocutorului său refuzul de a merge la plimbare.

✍Exercițiul 6

Din dorința de a păstra fața negativă – dorința fiecăruia dintre noi de a fi independent, de a nu i se impune nimic din afară (*v*. Unitatea de învățare nr. 5) – a interlocutorului nostru, interactanții apelează la acte de vorbire indirecte. Aceasta este modalitatea principală prin care îl pregătim pe interlocutorul nostru pentru a primi o veste şocantă. Totodată, ne asigurăm că partenerul de conversație va recurge, la rândul lui, la acte indirecte, neofensatoare, dacă alege să dea un răspuns nefavorabil.

Unitatea de învățare nr. 4

COOPERARE CONVERSAȚIONALĂ

Cuprins

4.1. Obiective educaționale 62
4.2. Deducții pragmatice 62
4.3. Declanşatori de presupoziții 65
4.4. Principiul cooperării 66
4.5. Maxime asociate 68
4.6. Implicaturi 73
4.7. Modalizarea 76
4.8. Lucrare de verificare 80
4.9. Surse bibliografice 81
4.10. Sugestii de rezolvare a exercițiilor 82

4.1. Obiective educaționale

După studiul Unității de învățare nr. 4, cursanții trebuie să ştie:

- ✓ să definească deducția pragmatică;
- ✓ să identifice declanşatori de presupoziții în contexte;
- ✓ să comenteze mijloacele de realizare a maximelor asociate principiului cooperării;
- ✓ să identifice diverse tipuri de implicaturi în contexte;
- ✓ să analizeze coerent o secvență conversațională;
- ✓ să indice sursele bibliografice utile în studiul cooperării conversaționale.

4.2. Deducții pragmatice

Fie enunțul *Îmi plac gogoşile*. Atunci când încercăm să construim contextul comunicativ în care ar putea apărea un astfel de enunț, ne dăm seama că există mai multe posibilități:

1) emițătorul trece pe lângă o gogoşerie şi îi miroase a gogoşi;
2) emițătorul este în vizită, iar gazda tocmai făcea gogoşi;
3) emițătorul a gustat o gogoaşă şi i-a plăcut foarte mult.

Pentru fiecare din aceste situații, receptorul trebuie să infereze răspunsul aşteptat de emițător:

1) emițătorul vrea să i se cumpere gogoşi;
2) emițătorul vrea să determine gazda să îi aducă câteva gogoşi;
3) emițătorul se aşteaptă să fie invitat să mai guste o gogoaşă.

Se observă că un singur enunţ poate genera o varietate de supoziţii din partea receptorului. În unele cazuri, emiţătorul doreşte ca receptorul să facă aceste supoziţii, în altele emiţătorul nu vrea neapărat ca receptorul să interpreteze enunţul său. Altfel spus, intenţiile emiţătorului sunt uneori comunicate *explicit*, alteori ele sunt comunicate *implicit*.

Aşa cum am văzut din unităţile de învăţare anterioare, înţelegerea unui enunţ nu înseamnă doar înţelegerea sensurilor cuvintelor care alcătuiesc acel enunţ şi înţelegerea sensului global al enunţului, ci presupune şi deducerea unor lucruri pe baza informaţiei non-lingvistice.

Mulţi filosofi ai limbajului au admis că informaţia non-lingvistică joacă un rol foarte important în dezambiguizarea unor enunţuri. Acest tip de informaţie este guvernat de principii pragmatice.

Contextul de comunicare

ex.
A: Ţi-a plăcut în vacanţă?
B: Plaja era plină, iar hotelul – plin de gândaci.

Persoana A deduce răspunsul „Nu, nu mi-a plăcut în vacanţă” din informaţia contextuală: o plajă aglomerată şi gândacii sunt lucruri neplăcute. Astfel, în acest exemplu, receptorul presupune că emiţătorul se referă la plaja din staţiunea în care şi-a petrecut vacanţa şi, de asemenea, presupune că plaja era plină de turişti, nu de meduze sau de alte vietăţi marine. Mai mult, receptorul presupune că hotelul în care a stat emiţătorul era plin de insecte. Astfel, în mintea receptorului aceste presupuneri pot apărea formulate după cum urmează: plaja din staţiunea în care s-a dus emiţătorul era plină de oameni, iar hotelul la care a stat era plin de insecte. Presupunerile sunt puse în relaţie cu diferite reprezentări, iar receptorul deduce următoarele: emiţătorului nu i-a plăcut în vacanţă.

✍Exerciţiul 1

Analizaţi următorul fragment de conversaţie ţinând cont de comunicarea explicită sau implicită a intenţiilor participanţilor.

Scrieţi observaţiile în spaţiul liber

A: Cât o fi ceasul?
B: Văd că tocmai au închis magazinul.
(B nu are ceas şi nu există nici un ceas în apropiere).

Structura lingvistică

Dacă deducțiile prezentate mai sus erau dependente de contextul comunicativ în care a fost emis enunțul, în cele ce urmează ne vom opri asupra unor deducții pragmatice care sunt direct legate de structura lingvistică a unui enunț.

Într-un enunț precum *Ploaia a încetat*, prezența verbului „a înceta" determină deducția până acum a plouat. În enunțul *Dacă l-aş fi întâlnit, i-aş fi spus*, prezența propoziției condiționale ireale determină deducția nu l-am întâlnit, iar prezența condiționalului din regentă determină deducția nu i-am spus.

Presupozițiile depind totuşi şi de anumiți factori ai contextului comunicativ. Acest lucru este evidențiat de posibilitatea ca unul şi acelaşi enunț să determine presupoziții diferite.

Fie enunțul *Maria nu i-a dat o carte Cristinei*. Sunt posibile următoarele deducții:

1) Maria i-a arătat o carte Cristinei.
2) Maria i-a vorbit despre o carte Cristinei.
3) Maria i-a dat alt obiect Cristinei.
4) Maria i-a dat altcuiva o carte, nu Cristinei.

În aceste cazuri, numai împrejurările concrete în care este rostit enunțul în cadrul unui schimb verbal permit alegerea variantei adecvate de interpretare.

Cadrul oricărui dialog este definit de un nucleu de presupoziții *comun* celor care participă la interacțiunea verbală. Un element prezentat de emițător drept presupoziție trebuie să fie recunoscut ca atare de receptor; altfel, receptorul poate deveni necooperant, refuzând subiectul propus.

Definiție

Putem spune că vorbitorii presupun că interlocutorii lor dețin anumite informații, deci nu trebuie să repete ceea ce se ştie deja. Aşadar, putem defini termenul *presupoziție* astfel: ceea ce vorbitorul consideră că este cunoscut de către receptor înainte de a formula enunțul.

ex.
Fratele Mariei a cumpărat trei cai.

Atunci când a formulat acest enunț, vorbitorul a presupus că există o persoană pe nume Maria şi, de asemenea, că ea care are un frate. Vorbitorul a mai presupus că Maria are un frate care are mulți bani. Astfel, vorbitorul a luat toate aceste presupoziții în calcul înainte de a formula enunțul de mai sus.

O altă definiție a presupozițiilor este următoarea: modalitate de stabilire a unei relații între două propoziții.

ex.
Câinele Mariei este simpatic. (p)
Maria are un câine. (q)
Dacă p, atunci q.

Dacă negăm propoziția p, observăm că relația nu se schimbă; presupoziția este aceeaşi:

Câinele Mariei nu este simpatic. (non p)
Maria are un câine. (q)
Dacă non p, atunci q.

Oricare ar fi definiția acestui tip de inferență/ deducție pragmatică, trebuie subliniat faptul că presupozițiile au o strânsă legătură cu structura lingvistică a enunțului; ele sunt declanşate de anumite cuvinte, expresii, construcții etc.

4.3. Declanşatori de presupoziții

Lingvistul Karttunen a alcătuit o listă care cuprinde o serie de *declanşatori de presupoziții*:

1) descrieri definite
   L-am văzut *pe Vicențiu*. (există o persoană care poartă acest nume)
   Omul cu masca de fier a devenit rege al Franței. (există un om cu mască de fier)

2) verbe factive: *a regreta*, *a-şi da seama*, *a şti*, *a fi mândru*, *a fi fericit*, *a fi trist* etc.
   Alina *şi-a dat seama* că avea datorii mari. (avea datorii mari)
   Ne pare rău că i-am spus despre apartamentul cel nou. (i-am spus)
   Mă bucur că totul s-a terminat. (s-a terminat)

3) verbe non-factive (în acest caz, presupoziția nu mai este adevărată): *a visa*, *a-şi imagina*, *a pretinde* etc.
   Visez că sunt bogat. (nu sunt bogat)
   Ne imaginam că eram în Hawaii. (nu eram în Hawaii)
   Se preface că este bolnav. (nu este bolnav)

4) verbe implicative: *a se descurca*, *a reuşi*, *a uita*, *a evita* etc.
   Cristina *a uitat* să încuie uşa. (nu a încuiat uşa)

5) verbe de stare: *a se opri*, *a înceta*, *a începe*, *a continua*, *a pleca*, *a intra*, *a veni*, *a sosi* etc.
   Ioana *a început* să scrie lucrarea. (până atunci nu a scris)
   A încetat să mai fumeze. (până atunci fuma)

6) adverbe şi verbe iterative: *din nou*, *iarăşi*, *iar*, *a reveni*, *a se întoarce*, *a repeta* etc.
   Iar ai întârziat. (ai mai întârziat şi altă dată)
   Partidul Laburist *a revenit* la putere. (a fost reales)

7) verbe de opinie: *a acuza*, *a critica*, *a certa*, *a lăuda* etc.
   Jandarmul *a fost lăudat* pentru fapta sa. (cineva consideră că acesta a făcut o faptă bună)

8) subordonate temporale
   În timp ce colegul lui îşi redacta lucrarea, el deja terminase. (colegul nu terminase lucrarea)

9) subordonate atribuitive explicative
   Dacii, *care până atunci se apăraseră*, au cedat în fața armatelor numeroase. (dacii au luptat împotriva cuceritorilor)

10) subordonate condiționale ireale
   Dacă nu m-aş fi dat la o parte, aş fi fost lovit de geam. (m-am dat la o parte, deci nu am fost lovit)
   Dacă mi-ai fi prieten, m-ai ajuta. (nu-mi eşti prieten, deci nu mă ajuți)

11) întrebări
   Când a plecat? (a plecat)
   De unde ai cumpărat bicicleta? (ai cumpărat o bicicletă)

4.4. Principiul cooperării

În cele mai multe dintre exemplele propuse spre analiză, am presupus că participanții la interacțiunea verbală cooperează. Atunci când unul dintre vorbitori spune *Maşina mea este în garaj*, receptorul acestui enunț înțelege că este într-adevăr vorba despre maşina emițătorului, care nu are nici o intenție de a-l induce în eroare.

Fie următoarea situație: la cantina studențească, un student îl întreabă pe altul cum este plăcinta pe care tocmai o consuma, şi primeşte următorul răspuns: *Plăcinta e plăcintă*. Din punct de vedere logic, acest enunț pare a nu avea nici un fel de valoare comunicativă, pentru că se referă la ceva evident. El poate fi încadrat enunțurilor fără rost, precum „este ceea ce este", „fetele tot fete", „afacerile-s afaceri" etc., numite *tautologii*. Atunci când unul dintre participanții la conversație foloseşte un astfel de enunț, el o face pentru a comunica mai mult decât spune. Aşadar, putem stabili diferența între *a vorbi* (a se exprima direct) şi *a vorbi cu subînțeles* (a-l lăsa pe interlocutor să facă deducții).

Activitate

Citiți cu atenție următoarele exemple:

a) Lucrătorii Centrului Zonal Alba-Iulia din cadrul Direcției de Combatere a Crimei Organizate şi Antidrog au finalizat cercetările cu privire la patru persoane împotriva cărora s-a dispus începerea urmăririi penale pentru săvârşirea infracțiunii de operațiuni privind drogurile şi consumul acestora. (*Transilvania Jurnal,* ediția de Alba, 18.10.2001)

b) A: Hai să ținem cont şi de factura de telefon!
B: Bine, pa!

c) De ziua lui, lui Radu i se cere să rămână peste orele de program pentru a finaliza contractul cu o firmă din Mediaş. Radu îi spune secretarei care tocmai i-a comunicat acest lucru:
Grozav, asta chiar este minunat!

Comentariu

Auzim astfel de enunțuri în fiecare zi, şi – de fiecare dată – reuşim să înțelegem mai mult decât ceea ce ni se transmite în mod direct.

Paul Grice consideră că există o relație între cuvintele vorbitorilor şi ceea ce se transmite prin ele. Încercând să înțelegem enunțurile de mai sus, ajungem la interpretări diferite. Astfel, în exemplul (a), cuvintele jurnalistului nu trimit la altceva, ci ele trebuie interpretate în sensul lor propriu. Acest mesaj nu declanşează nici un fel de deducție pragmatică.

În exemplul (b), persoana A comunică mai mult decât ceea ce spune: conversația a durat destul, deci este timpul să o încheie. În exemplul (c), Radu comunică exact opusul enunțului formulat: faptul că trebuie să rămână peste program i-a stricat sărbătoarea.

Definiție

În 1975, P. Grice a încercat să explice *cum* se înțeleg vorbitorii între ei. Astfel, el a lansat *principiul cooperării*, care presupune ca fiecare participant „să contribuie la conversație în conformitate cu aşteptările celorlalți, cu stadiul, scopul şi direcția tranzacției conversaționale" (Grice, 1975, 45).

Prin aceasta, Grice sugerează că – atunci când oamenii interacționează conversațional – ei pornesc de la existența unui set de reguli care operează în orice situație. El face o analogie cu regulile de circulație: atunci când ne aflăm pe şosea, credem că toți şoferii cunosc regulile de circulație şi le vor respecta. Uneori, nu se întâmplă aşa şi poate apărea un accident. Lingvistul nu vrea să sugereze că în comunicare au loc accidente, ci există situații în care participanții la conversație nu respectă regulile din dorința de a transmite mai mult. Ei procedează astfel pentru a-l lăsa pe celălalt să descopere sensul „ascuns" al enunțului.

Teoria lui Grice îl are în prim-plan pe receptor şi este o încercare de a explica modul în care receptorul ajunge de la *sensul exprimat* (ceea ce se spune) la *sensul implicat* (ceea ce se comunică).

Revenind la enunțul *Plăcinta e plăcintă*, trebuie să presupunem că emițătorul respectă principiul cooperării, altfel spus vrea să transmită ceva: fie nu are nici o părere despre plăcintă, fie crede că este foarte proastă, sau – dimpotrivă – neaşteptat de bună. Acest „ceva" este un sens adițional, numit de Grice *implicatură*. Emițătorul crede că receptorul va putea înțelege enunțul său pe baza fondului comun de cunoştințe, deci va deduce răspunsul.

4.5. Maxime asociate

Principiul cooperării definit de Grice asigură coerența şi continuitatea discursivă, întrucât presupune formularea intervențiilor fiecărui participant la un schimb verbal în concordanță cu obiectivul acceptat prin consens al activității comunicative respective, în momentul considerat. În cazul conversației curente, direcția schimburilor verbale este destul de lax definită, iar interlocutorii dispun de o mare libertate în alegerea şi alternarea subiectelor. Subiectele abordate în conversație sunt dintre cele mai diverse; ele sunt foarte rar fixate de la început, de cele mai multe ori ele conturându-se pe parcurs.

Principiul cooperării presupune îndeplinirea câtorva cerințe, concretizate sub forma unor maxime. Respectarea acestora nu conduce la sens adițional, deci este mult mai interesant de analizat modalitatea în care vorbitorii se raportează la aceste maxime pentru a-l determina pe receptor să facă deducții.

Principiul se concretizează sub forma a patru *maxime*, care descriu mijloacele raționale de desfăşurare a unor schimburi cooperante:

1) *maxima cantității* reclamă furnizarea de către colocutori a tuturor informațiilor necesare în raport cu obiectivul conversațional şi cu stadiul discuției. Altfel spus, informația furnizată în cadrul unui schimb verbal nu trebuie să fie nici insuficientă, nici excedentară. Aceasta implică respectarea a două submaxime:

   1.1. contribuția fiecărui participant la schimbul verbal trebuie să furnizeze întreaga cantitate de informații necesară;
   1.2. contribuția fiecărui participant la schimbul verbal nu trebuie să furnizeze mai multă informație decât este necesar.

2) *maxima calității* cere ca interlocutorii să spună numai ceea ce cred că este adevărat. Aşadar, orice informație falsă sau care nu poate fi verificată nu trebuie folosită. Aceasta implică respectarea a două submaxime:

   2.1. colocutorii nu trebuie să afirme lucruri pe care le consideră false;
   2.2. colocutorii nu trebuie să susțină lucruri pentru care nu dispun de dovezi adecvate.

3) *maxima relevanței* cere ca interlocutorii să nu facă decât afirmații legate strict de subiectul conversației.

4) *maxima manierei* se referă la modalitatea de formulare a intervențiilor în cadrul unui schimb verbal. În primul rând, această maximă priveşte claritatea, manifestată prin evitarea obscurității expresiei, a ambiguității, a prolixității, dar şi structurarea logică a enunțurilor.

Respectarea întocmai a acestor maxime ar face conversația extrem de plictisitoare, dezarmându-i pe participanți. Stephen Levinson remarca faptul că maximele subsumate principiului cooperării par a descrie mai degrabă o situație ideală decât o realitate curentă.

Grice însă ne previne asupra înțelegerii mot-a-mot a maximelor formulate, insistând asupra importanței lor nu atât în procesul de emitere, cât în acela de receptare. Aşa cum am mai spus, teoria lui Grice îl are în prim-plan pe receptor şi nu pe emițător. Receptorul este cel care trebuie să facă inferențele, deducțiile pragmatice, să înțeleagă enunțul formulat de colocutor.

Esențial nu este faptul că emițătorul ar adera necondiționat la cerințele menționate, construind enunțuri a căror structură să se conformeze întru totul acestora, ci faptul că receptorul interpretează întotdeauna enunțurile colocutorilor conformându-se maximelor la un anumit nivel. Orice abatere declanşează deducții ale receptorului, care – considerând ca o axiomă atitudinea cooperantă a partenerului – încearcă să găsească o cale logică de a integra tot ceea ce înregistrează în universul discursiv conturat de replicile precedente.

Activitate

Comentați descrierea situației şi dialogul care urmează.
Folosiți pentru răspuns spațiul lider din chenar
O femeie stă pe o bancă în parc, iar lângă ea – întins pe iarbă – un câine. Un domn se aşează pe bancă şi întreabă:

A: Câinele dumneavoastră muşcă?
B: Nu.

Domnul se apleacă pentru a mângâia câinele şi animalul îl muşcă de mână.

A: Au! Hei! Mi-ați spus că nu muşcă!
B: Nu muşcă. Dar ăsta nu este câinele meu.

Comentariu

În acest exemplu, domnul a presupus că doamna a comunicat mai mult decât a spus. Aşadar, prin formularea „câinele dumneavoastră" bărbatul presupune că doamna are un câine şi câinele care era lângă bancă era al ei. Cel puțin, aceasta este ceea ce a înțeles bărbatul din răspunsul pe care l-a primit. Din perspectiva bărbatului (după ce a mângâiat câinele), răspunsul doamnei a furnizat mai puțină informație decât se aştepta, deci

emițătorul a încălcat *maxima cantității*. Răspunsul aşteptat era, probabil, cel din ultima replică: *câinele meu nu muşcă, dar cel pe care îl vedeți lângă mine nu este câinele meu*. Dacă am fi avut toate aceste informații, replicile prezentate n-ar mai fi fost interpretate drept o glumă.

Aşadar, interlocutorii nu respectă întotdeauna maximele conversaționale. De altfel, nici nu ar putea fi posibil, pentru că nu dorim să ne exprimăm direct şi complet, ci vrem să-l lăsăm pe interlocutorul nostru să infereze răspunsul.

✍**Exercițiul 2**

Analizați următorul schimb verbal din perspectiva maximelor asociate principiului cooperării:
Notați observațiile în spațiul liber
A: Chelner, e o muscă în ciorba mea!
B: Nici o problemă, domnule, nu vă costă nimic în plus.

Situații analizate

1) Cristina urmează două facultăți.
2) Ferma ta se întinde pe 3 hectare?
3) *Cristina urmează două facultăți, dar eu nu cred lucrul ăsta.

În primele două exemple, emițătorul enunțurilor respectă îndeaproape *maxima calității*, în sensul că nu spune decât ceea ce ştie (1) sau vrea să afle o informație pe care nu o are (2). Atunci când unul dintre participanții la conversație afirmă (1), aceasta înseamnă că interlocutorul său trebuie să presupună că i s-a spus adevărul. Dacă auzim întrebarea (2), vom presupune că interlocutorul nostru nu deține o anumită informație şi cere acest lucru.

Aşa cum am văzut în cursurile precedente, participanții la conversație folosesc cuvintele pentru a duce la îndeplinire anumite acțiuni, sub rezerva respectării unor *condiții de reuşită*. Una dintre acestea cere ca afirmația (prin care se poate cere o informație, se poate furniza o informație, se poate formula o amenințare etc.) să fie *adevărată*. Aşadar, a respecta maxima calității înseamnă a spune adevărul.

4) Steagul este alb.

De vreme ce nu am furnizat o altă informație despre steag (alte culori), interlocutorul meu va deduce că acel steag nu mai are nici o altă culoare, ci este alb în totalitate. Dar acest enunț poate fi folosit într-o altă situație: ne aflăm la mare, pe plajă. Unul dintre turişti vrea

să intre în mare, însă un prieten formulează enunțul de mai sus. În această situație, participanții la conversație trebuie să-şi actualizeze informații despre semnificația steagului alb (mare agitată). Aşadar, enunțul nu mai respectă maxima cantității: informația oferită este mai mult decât ceea ce se ceruse.

5) A: Teheran e în Turcia. Nu-i aşa, doamna profesoară?
   B: Şi Londra e în Armenia presupun.

În această situație, profesoara încalcă maxima calității (afirmă un lucru fals) pentru a-l determina pe elev să îşi revadă răspunsul.

6) A: Îți place să înoți?
   B: Îi place peştelui apa?

În acest exemplu, B recurge la un enunț care încalcă maxima cantității (spune mai mult decât ar fi fost necesar; un simplu *da* ar fi însemnat respectarea maximei) pentru a-l determina pe interlocutor să deducă răspunsul. Prezentăm posibilul parcurs mental al receptorului: mediul peştilor este apa; receptorul deduce mai mult: interlocutorul său este în zodia peştilor; lui A îi place să stea în apă şi să înoate. Desigur, pentru o interpretare cât mai corectă a unor astfel de enunțuri trebuie să cunoaştem contextul de comunicare. Este posibil ca cei doi să fi vorbit despre zodii şi să fi aflat că sunt amândoi în zodia peştilor sau o altă zodie de apă etc.

7) A: Cred că domnul Ionescu este destul de bătrân pentru funcția pe care o ocupă. Ar trebui să lase locul altcuiva.
   B: Hm, ce cald este. Şi când te gândeşti că e de-abia luna martie.

În acest exemplu, B încalcă deliberat maxima relevanței pentru a-i transmite interlocutorului său că unul dintre apropiații domnului Ionescu se află în preajma lor.

8) A: Mihaela, hai să jucăm remy.
   B: Cum mai stai cu temele, Vlăduț?

Desigur, cea care formulează întrebarea este mama lui Vlăduț. Ea nu vrea să afle care este stadiul temelor fiului său, ci vrea să îi reamintească faptul că nu este încă liber să se joace. Trebuie să termine temele şi apoi se poate juca în voie.

Relația dintre maxime

Grice propune o ierarhie a maximelor asociate principiului cooperării. Astfel, primul loc este ocupat de *maxima calității*, celelalte maxime fiindu-i subordonate, deoarece pot funcționa numai dacă receptorul presupune că emițătorul spune adevărul.

G. Leech a comentat relația dintre maxime şi a făcut o serie de observații. Prima dintre ele se referă la concurența dintre maxima cantității (informație) şi cea a calității (adevăr). De obicei, emițătorul preferă să nu furnizeze cantitatea necesară de informație pentru a nu spune lucruri care nu pot fi verificate.

1) A: Unde mergi în concediu?
   B: Undeva în Alpi.

În exemplul de mai sus, B preferă să dea informație insuficientă pentru că nu ştie precis unde anume îşi va petrece concediul.

O altă observație a lui Leech se referă la relația dintre maxima relevanței şi cea a cantității. Este posibil ca informația furnizată de receptor să nu fie răspunsul aşteptat de emitentul unei întrebări, ci numai o sugestie pe baza căreia se poate reconstitui răspunsul.

2) A: Parcă am lăsat nişte lapte aici!
   B: Pisicile beau lapte…

La prima vedere, replica lui B pare a nu avea relevanță dacă o raportăm la schimbul verbal în curs. Dacă însă luăm în considerare faptul că A are o pisică, afirmația lui B îl poate conduce pe A spre răspunsul aşteptat: pisica este cea care a avut acces în cameră şi a băut laptele.

Cea de-a treia observație face referire la strânsa legătură existentă între maxima manierei şi cea a relevanței. Altfel spus, intervențiile sunt formulate clar atât la nivelul textului, cât şi la nivelul mesajului. Dacă interlocutorul nostru doreşte să ne semnaleze că va trebui să facem o deducție, acest lucru va fi transparent.

3) A: Ai udat florile?
   B: Le-a udat ploaia.

În acest schimb verbal, B oferă un răspuns la întrebarea interlocutorului său, care probabil a fost plecat din localitate, însă schimbă perspectiva: nu *el*, ci *ploaia* a udat florile. Aşadar, deducția pe care trebuie să o facă A este una simplă: B nu a îndeplinit acțiunea.

Nerespectarea maximelor

Nerespectarea cerințelor uneia dintre maxime poate lua diverse forme, aşa cum a indicat şi P. Grice. Astfel, putem identifica:

1) încălcare tacită şi neostentativă;
2) sustragere de la respectarea unei/ unor maxime;
3) sacrificarea uneia dintre maxime atunci când aceasta intră în conflict cu alta;
4) încălcare evidentă a unei maxime.

În toate cazurile, rezultatul este generarea de implicaturi.

Dacă emițătorul încalcă tacit una dintre maxime, se păstrează presupunerea respectării maximei(lor) considerate, implicatura fiind una evidentă, aşa cum am văzut în exemplul (2) de la punctul anterior, *Relația dintre maxime*.

În cazul în care emițătorul se sustrage de la respectarea unei maxime, el îl va informa pe receptor despre faptul că nu vrea sau nu poate să respecte principiul cooperării.

ex.
A: Decât masa pe care am avut-o la greci…
B: Dar cum a fost? Spune-mi!
A: E, lasă!

Conflictul între maxime este soluționat în favoarea maximei calității, aşa cum reiese din exemplul (1) de mai sus: maxima cantității este sacrificată pentru a se respecta maxima calității. Altfel spus, în conversație primează adevărul.

Încălcarea flagrantă a unei dintre maxime generează şi ea implicaturi.

ex.
Băieții ca băieții. (se încalcă maxima cantității)

Aş mânca înghețată cât e ziua de lungă! (se încalcă maxima calității)

A: Ai dat examenul de licență?
B: Şi pe cine ziceai că ai întâlnit?
(se încalcă maxima relevanței)

✍Exercițiul 3

Recitiți ultimele trei exemple de mai sus. Comentați încălcarea maximelor.
Să nu depăşiți, în comentariu, 10 rânduri

4.6. Implicaturi

Implicatura este un tip de deducție pragmatică legată de contextul comunicativ în care este emis enunțul. Implicaturile au în vedere presupunerea esențială a naturii cooperative a interacțiunii verbale. Un *implicatum* (Grice, 1989, 370) se referă la o stare psihologică sau atitudine care trebuie să i se atribuie emițătorului pentru a justifica, în anumite situații, încălcarea maximelor asociate principiului cooperării. Altfel spus, emițătorul unui enunț nu încalcă în totalitate o anumită maximă, ci respectă spiritul ei.

Implicaturi convenționale

Grice face distincția între implicaturi *convenționale* şi implicaturi *conversaționale*. Prima clasă desemnează un grup de presupoziții asociate local, prin convenție, cu uzul anumitor forme lingvistice.

ex.
Ion e tânăr, de aceea are atâta energie.

Spre deosebire de elementele conjuncționale *fiindcă, deoarece, pentru că*, locuțiunea adverbială *de aceea* nu asertează cauzalitatea, ci o implică sau o presupune prin convenție.

Situații analizate

1) Era foarte frumoasă în rochia aceea, dar banii erau prea puțini.

În acest caz, conjuncția *dar* îl determină pe receptor să ajungă la următoarea implicatură: are prea puțini bani pentru a-şi putea permite rochia aceea. Aşadar, în orice enunț ar apărea, *dar* va contrazice aşteptările.

2) Nu am terminat încă de mâncat.

În acest enunț, prezența lui *încă* îl determină pe receptor să facă următoarea deducție: acțiunea despre care îmi vorbeşte este în plină desfăşurare.

3) Cu toate că este un aparat foarte scump, ei l-au cumpărat.

Prezența locuțiunii *cu toate că* îl determină pe receptor să ajungă la implicatura: ei au dus la îndeplinire o acțiune contrar aşteptărilor. În acest caz, presupoziția este: dacă un aparat este foarte scump, de obicei, el nu este cumpărat de cei cu posibilități mici.

✍**Exercițiul 4**

Găsiți 5 exemple de enunțuri în care să fie actualizate implicaturi convenționale.

Implicaturi conversaționale

Spre deosebire de implicaturile convenționale, cele conversaționale se întemeiază pe presupunerea esențială a naturii cooperative a schimburilor verbale. Ele reprezintă o strategie conversațională curentă, folosită pentru a transmite mai mult sau chiar altceva decât exprimă literal enunțurile.

Implicaturile conversaționale pot fi:

a) standard – cele care, pornind de la presupunerea că emițătorul respectă principiul cooperării, se bazează pe capacitatea

receptorului de a amplifica prin deducții ceea ce se spune. *Implicaturile standard* pot fi:

i) *generalizate* – cele care sunt asociate cu o anumită expresie lingvistică;

ii) *particularizate* – cele care nu sunt dependente de structura lingvistică a unui enunț, ci de contextul comunicativ în care este emis enunțul.

b) non-standard – figurile de stil, bazate pe încălcarea principiului cooperării.

ex.

1) Un urs a mâncat o căprioară.

Prezența articolelor *un* şi *o* determină implicatura generalizată că nici ursul, nici căprioara nu sunt legate de persoana emițătorului sau a receptorului.

2) A: Le-ai invitat pe Geo şi pe Cătă?
   B: Am invitat-o pe Cătă.

În acest exemplu, vorbim tot despre o implicatura generalizată care nu se bazează pe cunoştințe despre contextul comunicativ, ci numai pe informația schimbată de cei doi participanți la conversație. După ce B i-a oferit lui A informația, acesta din urmă trebuie să presupună că B cooperează şi va trebui să infereze răspunsul: o dată ce B mi-a spus că a invitat numai pe Y, înseamnă că X nu a fost invitat, deci ori nu vine, ori trebuie să fac eu invitația.

Un tip special de implicatură generalizată este *implicatura scalară*. Aceasta se bazează pe o selecție operată de emițător.

3) A: Mi-ai adus colile de xerox?
   B: Am adus câteva.

În acest exemplu, B a ales pronumele nehotărât *câteva* pentru a-l determina pe A să infereze răspunsul exact: nu le-am adus pe toate. Se poate vorbi despre implicaturi scalare şi atunci când folosim alte adverbe (*mereu, întotdeauna, rar*) sau pronume nehotărâte.

4) A: Unde-o fi Radu?
   B: Uite un scuter în fața casei Mihaelei.

Pentru a interpreta corect enunțul de mai sus, trebuie să presupunem că emițătorul a dorit să ofere informația cerută, altfel spus a respectat principiul cooperării. Răspunsul lui B din acest exemplu nu respectă însă maxima relevanței (nu este relevant pentru schimbul verbal curent, deoarece A se aştepta la un răspuns direct) şi a cantității (B spune mai mult decât este necesar). Pentru a decoda corect intenția comunicativă a lui B, A trebuie să facă apel la o serie de informații suplimentare: Radu are scuter, iar Mihaela este prietena lui. Integrând aceste informații în schema mentală a presupozițiilor, B va ajunge la concluzia că Radu este la Mihaela.

Aşadar, putem spune că B a folosit o implicatură particularizată pentru a da răspunsul la întrebarea lui A.

Figurile de stil din conversația curentă: metafora (*Maria are mâini de aur.*), ironia (*Deştept băiat!*), tautologia (*Legea e lege.*), interogația retorică (*E posibil aşa ceva?*) sunt exemple de implicaturi non-standard.

✍Exercițiul 5

Construiți schimburi verbale care să genereze implicaturi conversaționale generalizate, scalare şi particularizate.
Sunt suficiente 8

4.7. Modalizarea

Problema modalităților rezultă din atitudinile şi motivațiile locutorului, dar acționează asupra predicatului şi a întregului enunț. În cursurile precedente, am vorbit despre alt tip de personalizare a discursului – folosirea deicticelor. Prin acestea (pronume personale, pronume personale de politețe, pronume demonstrative, adverbe de loc, timp etc.), emițătorul îşi exprima atitudinea față de persoana cu care vorbeşte (deixis social), adopta o anumită poziție față de enunț (apropiere, depărtare) etc. Componenta modalizatoare a discursului se referă la *modul* în care emițătorul se raportează la ceea ce cunoaşte sau crede că ştie.

Definiție

Deşi nu s-a dat nici o definiție precisă a conceptului de modalitate, se poate spune că – în analiza semantică – se are în vedere un conținut propozițional (*dictum*) şi un punct de vedere al vorbitorului asupra acestui conținut (*modus*). Prin urmare, au funcție modalizatoare, pe de o parte, cuvintele care exprimă *în ce mod* este adevărată sau falsă o propoziție, dacă e în mod necesar sau posibil adevărată sau falsă (acestea sunt *modalitățile logice*), şi – pe de altă parte – acele cuvinte care realizează implicarea vorbitorului în enunț prin introducerea atitudinii sau a opiniei lor în cele enunțate sau care explică intenția urmărită prin enunțarea unui fapt (acestea sunt *modalitățile subiective*).

Tipologie

Modalitățile logice includ tipurile care se referă la adevărul conținutului propozițiilor. Astfel, se disting modalitățile aletice: *necesarul* şi *posibilul*. De la acestea se definesc *imposibilul* şi *non-necesarul* (contingentul – ceea ce ar putea fi, dar ar putea şi să nu fie). Logicienii au adăugat modalităților aletice pe cele *epistemice*

(sigur, probabil – exclus, contestabil) şi *deontice* (obligatoriu, permis – interzis, facultativ).

Modalitățile epistemice se referă la modul în care un emițător se raportează la un enunț (ceea ce spune este sigur sau exclus, este probabil sau contestabil), iar modalitățile deontice se referă la modul în care emițătorul cunoaşte lumea (trebuie să facă un anumit lucru sau îi este interzis, îi este permis să pună în practică un anumit lucru sau poate opta).

Modalitățile lingvistice sunt modalități propoziționale, care pot fi formate din:

a) propoziție cu predicat nominal a cărui copulă (*a fi*) este impersonală şi adverbele (cu funcție de nume predicativ) *necesar, sigur, obligatoriu* sau sinonime ale acestora;
b) verbe modale, dintre care cele mai frecvente sunt: *a putea* şi *a trebui*. Acestea au o polisemie apreciabilă şi în limba română:

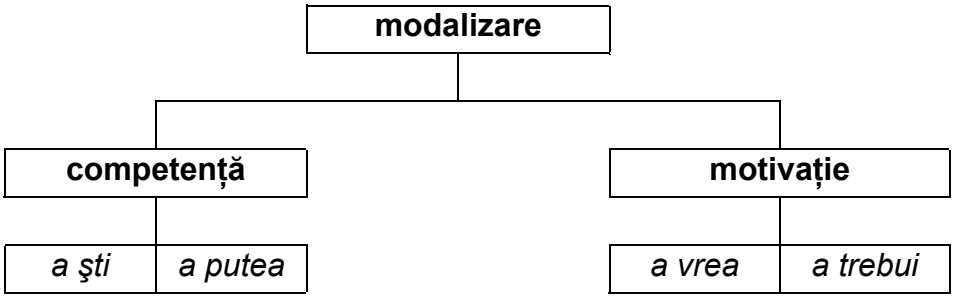
a putea

- capacitatea (fizică, intelectuală, morală): *Ion s-a însănătoşit, va putea juca.*
- permisiunea: *Puteți intra.*
- eventualitatea: *S-ar putea să vină.*

A. *a trebui*

- obligația internă: Trebuie să mă apăr.
- obligația externă: Trebuie să muncească.
- probabilitatea: Trebuie să fi venit deja.

Celelalte verbe (*a vrea*, *a şti*) exprimă atitudinea propozițională de voință şi de cunoaştere cu privire la un conținut propozițional pe care îl supraordonează. Cele patru verbe modale (*a vrea, a şti, a putea, a trebui*) pot fi discutate din punctul de vedere al competenței şi motivării, respectiv din punctul de vedere al opoziției psihic-fizic.



Cele patru verbe sunt esențiale în exprimarea subiectivității din mesajul lingvistic. S. Alexandrescu (1976) a analizat modalitatea epistemică *a şti* şi a afirmat că orice enunț conține o modalitate epistemică care poate genera o scală de la certitudine (*a şti*), la o certitudine pe jumătate (*a crede*) până la incertitudine. De altfel, *a crede* cu variantele *se zice că*, *cică* poate primi semnificația de zvon, vorbitorul sustrăgându-se opiniei colectivității, formulând numai opinia celorlalți (Pană-Dindelegan, 1985). Operatorul modal *a crede*, la persoana I indicativ, induce ideea că vorbitorul îşi asumă întreaga responsabilitate a aserțiunii făcute.

Modalitățile lingvistice se mai pot exterioriza prin categorii de modalități propoziționale (adverbe) derivate din adjective tipic modale precum: *necesarmente, obligatoriu, cert, probabil, facultativ*. Acestea sunt modalități deontice care reprezintă manifestarea relațiilor interumane din cadrul conviețuirii în societate, manifestări care presupun ierarhii sociale, juridice, morale şi un cod de norme de conviețuire socială. Modalizatorul deontic conduce la diferite acte de vorbire: ordin, cerere, sfat, rugăminte, permisiune, interdicție.

Relația cu actul de vorbire

Cervoni (1987) a vorbit despre modalități impure, numite şi modalități ale frazei sau tipuri de acte de vorbire, pentru că pun problema legăturii între modalități şi componenta ilocuționară a unui enunț. De exemplu, *a autoriza* se poate analiza în sintagma *a face ca X să poată*; *a obliga = a face ca X să trebuiască*. În acelaşi mod pot fi analizate şi verbe precum: *a afirma, a susține, a confirma, a asigura, a certifica, a sublinia, a declara*. În acelaşi sens, se poate spune că enunțând *Puteți intra*, de fapt, s-a întrebuințat o formulă performativă de tipul *Vă permit să intrați*. Această echivalare este evidențiată în cazul deonticelor: exprimând o obligație, o permisiune, o interdicție, emițătorul *acționează* (act ilocuționar) şi acționează *asupra cuiva* (act perlocuționar), altfel spus îndeplineşte un act verbal.

Modalizatori

În conversație, respectarea maximelor propuse de Grice nu conduce la generarea de implicaturi, iar schimbul verbal poate deveni plicticos. Aşa cum am mai spus, încălcarea maximelor îl solicită pe receptor, acesta fiind cel care trebuie să facă deducțiile pragmatice. În unele cazuri, emițătorul este conştient că ceea ce urmează să spună îl va solicita pe receptor, altfel spus emițătorul conştientizează faptul că enunțul său va încălca (flagrant sau nu) maximele conversaționale.

Pentru a-l avertiza pe interlocutorul său, emițătorul recurge la *modalizatori* sau *atenuatori de expresie*: emițătorul ştie că ceea ce urmează să spună va încălca una dintre maxime, şi îi transmite (indirect) receptorului faptul că enunțul său nu este formulat pentru a genera o implicatură.

Astfel, respectarea maximei calității poate fi parafrazată drept „a spune adevărul”. Aşadar, atunci când formulăm un enunț, receptorul se aşteaptă ca informația pe care o procesează să fie adevărată. Pentru a sugera că nu deținem toate datele referitoare la un anumit subiect sau pentru a ne detaşa de opinia generală putem recurge la diferiți modalizatori: *după câte ştiu, s-ar putea să greşesc/ să mă înşel, nu ştiu dacă este adevărat/ corect, cred, se zice că, am auzit că, cică*.

ex.
După câte ştiu, Vlad este plecat în străinătate şi nu va veni la petrecere.
Cică o să vină cineva de la minister la conferința noastră.
Am auzit că vor să vină participanți din Nigeria.

Respectarea maximei cantității înseamnă furnizarea de către colocutori a tuturor informațiilor necesare în raport cu obiectivul conversațional şi cu stadiul discuției. Atunci când emițătorul este conştient că va oferi mai multă informație decât este necesar, el poate recurge la una dintre următoarele formule: *după cum ştii, ca să scurtez, n-o să te mai plictisesc cu alte detalii, pe scurt, ce să mai*.

ex.

Am fost la plajă în fiecare zi, ne-am bălăcit în apă, am dansat toată noaptea. *Pe scurt*, ne-am distrat de minune.

Dacă tot o să public lucrarea asta în revista aia de-acolo, *ce să mai*, nu mai merg la Iaşi.

Respectarea maximei relevanței înseamnă că interlocutorii nu fac decât afirmații legate strict de subiectul conversației. Orice abatere de la normă echivalează cu generarea unei implicaturi (a spune altceva decât cere subiectul negociat). Atunci când emițătorul este conştient că va spune ceva ce nu are relevanță pentru conversația în curs, el poate face apel la unul dintre următorii modalizatori: *apropo, oricum, nu ştiu dacă e important, nu vreau să schimb subiectul, ei bine*.

ex.

… *apropo*, l-ai mai văzut pe prietenul Ioanei?

Ştiu că vine cu tine la film, *oricum* filmul ăsta l-am mai văzut la televizor.

Ştiu că sună prosteşte, dar care este legătura cu bugetul local?

Respectarea maximei manierei echivalează cu structurarea logică a enunțurilor şi evitarea obscurității expresiei, a ambiguității, a prolixității. Ori de câte ori un enunț este resimțit ambiguu sau obscur, emițătorul va încerca să-i semnaleze receptorului acest lucru.

ex.

Nu cred că are sens ceea ce-o să spun, dar maşina care mergea pe partea stângă nu avea farurile aprinse.

Cred c-am fost confuz, aşa încât am să reiau explicația.

Nu v-ați dat seama despre ce vorbesc, nu-i aşa? Hai să vă mai spun încă o dată.

Aceste câteva tipuri de modalizatori demonstrează atât faptul că participanții la conversație sunt conştienți de maximele conversaționale, cât şi faptul că ei încearcă să le respecte. Atunci când acest lucru nu este posibil, ei îl semnalează şi îi atrag atenția receptorului despre posibilele interpretări.

De fapt, prin folosirea modalizatorilor, locutorii vor să atenueze efectul perlocuționar al enunțului. Una este să-i spunem interlocutorului nostru în mod direct că i s-a furat maşina şi alta este să formulăm un enunț precum *Mi s-a părut că maşina ta nu mai era în parcare.* Astfel, ne detaşăm de posibilele interpretări (*ex.* te

bucuri că mi-au furat maşina) care pot atenta la eul interlocutorului nostru. Este posibil ca maşina să fie într-un garaj, la reparat sau să fi fost vândută.

Aşadar, atunci când nu deținem destule informații sau informații neverificate recurgem la modalizatori sau atenuatori de expresie.

4.8. Lucrare de verificare

📖Verificare 1

Comentați implicaturile prezente în secvențele discursive de mai jos. Stabiliți tipul implicaturii şi maxima(ele) care au fost încălcate (**80 puncte**).

a) A: Nu guşti o prăjitură?
   B: Am fost la dentist după-amiază.

b) A: Ai cumpărat zece ouă şi cinci plicuri de zahăr vanilat?
   B: Am luat ouăle.

c) A: Îți fac o cafea?
   B: Data trecută am adormit imediat ce-am ajuns acasă.

d) A: Mi-ai adus colile şi dosarele?
   B: Colile sunt îndoite.

e) Ne pare rău, dar nu puteți recepționa acest program.

f) A: L-ai văzut pe Mihai?
   B: Uite o maşină bleu în fața teatrului.

g) Cu toate că au avut programare, nu i-au primit în audiență.

h) A: Îmi vinzi salcâmul?
   B: La noapte o să plouă.

🕮Verificare 2

Construiți câte trei enunțuri modalizate pentru fiecare maximă asociată principiului cooperării. (**10 puncte**)

🕮Verificare 3

Selectați o glumă şi analizați-o din perspectiva principiului cooperării. Ce anume ne determină să spunem că schimbul verbal respectiv este o glumă? (**10 puncte**)

4.9. Surse bibliografice

Bidu-Vrănceanu, Călăraşu, Ionescu-Ruxăndoiu, Mancaş, Pană-Dindelegan, *Dicționar de ştiințe ale limbii*, Nemira, Bucureşti, 2001

Cutting, J., *Pragmatics and Discourse*, Routledge, London, 2002

Frențiu, L., *Strategii de comunicare în interacțiunea verbală*, Mirton, Timişoara, 2000

Ionescu-Ruxăndoiu, L., *Conversația. Structuri şi strategii*, ediția a doua, All, Bucureşti, 1999

Ionescu-Ruxăndoiu, L., *Limbaj şi comunicare*, All, Bucureşti, 2003

Leech, G., *Principles of Pragmatics,* CUP, Cambridge, 19…

Levinson, S., *Pragmatics*, CUP, Cambridge, 1983

4.10. Sugestii de rezolvare a exercițiilor

✍Exercițiul 1

Aparent, replica lui B nu reprezintă un răspuns la întrebarea lui A. Dacă admitem că B vrea să furnizeze informația solicitată, A va încerca să găsească firul logic care leagă răspunsul primit de întrebarea pe care a pus-o şi să refacă astfel coerența discursului. A va amplifica cele spuse de B şi va utiliza una dintre informațiile care aparțin fondului comun de cunoştințe: atât A, cât şi B ştiu că magazinul din cartier se închide la ora 9 seara. B nu are ceas şi nu poate indica ora exactă. Pentru a nu da o informație greşită, B evită forma directă de răspuns şi furnizează numai datele de care dispune în momentul respectiv. Astfel, A va face deducția simplă că este aproximativ 9 seara. Se poate spune că B a *implicat conversațional* faptul că este nouă seara. Este clar că deducția pragmatică făcută de A nu a avut la bază nici un element din structura lingvistică a enunțului lui B, ci s-a întemeiat pe un aspect aparținând contextului comunicativ.

✍Exercițiul 2

Schimbul verbal de mai sus este, de obicei, interpretat ca o glumă. Ne interesează să identificăm mecanismul care stă la baza acestei interpretări. O soluție este oferită de principiul cooperării şi de teoria actelor de vorbire. Astfel, prin enunțul său (declarativ direct), A doreşte să-i transmită indirect chelnerului să îi aducă o altă porție, care să nu aibă aceeaşi „deficiență". B însă interpretează enunțul literal, ca pe o afirmație prin care i se aduce la cunoştință ceva. La acest nivel, putem spune că există o neconcordanță între polii comunicării. Neînțelegerea dintre cei doi, client şi chelner, se datorează încălcării maximei cantității şi a relevanței – clientul a furnizat mult prea multă informație care nu era relevantă pentru cererea lui. Aşadar, un act directiv (*Aduceți-mi o altă ciorbă, pentru că aceasta are o muscă în ea!*) ar fi fost mult mai potrivit şi s-ar fi respectat principiul cooperării. Însă, aşa cum afirma şi P. Grice, respectarea principiului cooperării ar conduce la schimburi verbale monotone, neinteresante. În concluzie, poanta glumelor are la bază, de cele mai multe ori, încălcarea uneia sau mai multor maxime asociate principiului cooperării.

✍Exercițiul 3

În primul enunț se încalcă maxima cantității în sensul oferirii unei informații insuficiente. Cu toate acestea, receptorul unui astfel de enunț va presupune că emițătorul cooperează şi va deduce faptul că persoana despre care se vorbeşte are un comportament specific vârstei.

În cel de-al doilea enunț este evidentă încălcarea maximei calității, deoarece este imposibil ca o persoană să consume exclusiv înghețată pe parcursul a 24 de ore. Receptorul enunțului presupune natura cooperantă a enunțului şi deduce faptul că emițătorului îi place foarte mult înghețata. Este posibil ca emițătorul să fi recurs la un astfel de enunț pentru a formula o cerere indirectă (act directiv indirect) pentru o înghețată. Din moment ce nu avem actul perlocuționar, efectul asupra receptorului, nu putem decât să facem presupuneri.

Maxima relevanței este încălcată deliberat în cel de-al treilea enunț. O dată ce a formulat o întrebare, A se aşteaptă ca B să îi răspundă, însă receptorul alege să nu coopereze, ci formulează o altă întrebare care nu este relevantă pentru schimbul verbal în curs. Aceasta generează o implicatură, iar A se vede nevoit să interpreteze replica lui B drept una cooperantă pentru a ajunge la concluzia că subiectul propus (licența) este unul incomod pentru partenerul său.

✍Exercițiul 4

Mi-au promis că vin, *dar* nu s-au ținut de cuvânt.
Ori de câte ori vine pe la mine, îmi cere bani cu împrumut.
În ciuda furtunii, ei au pornit la drum.
Cu toate că îmi promiseseră că vin, nu s-au ținut de cuvânt.
Mai am de rezolvat un exercițiu.

✍Exercițiul 5

A: Ieşim mâine seară în oraş?
B: Am de corectat o mulțime de lucrări.

A: Te-am rugat să cumperi şi ouă.
B: Am cumpărat făină şi zahăr.

Unitatea de învățare nr. 5

POLITEȚEA

Cuprins

5.1. Obiective educaționale....84
5.2. Adecvare....84
5.3. Politețe....85
5.4. Teorii despre politețe....87
5.5. Putere....90
5.6. Distanță socială....92
5.7. Comportament strategic....94
5.8. Lucrare de verificare....95
5.9. Surse bibliografice....96
5.10. Sugestii de rezolvare a exercițiilor....97

5.1 Obiective educaționale

După studiul Unității de învățare nr. 5, cursanții trebuie să ştie:

- ✓ să definească conceptele introduse în această unitate;
- ✓ să diferențieze între diversele tipuri de putere;
- ✓ să identifice tipurile de putere în cadrul unor schimburi verbale;
- ✓ să comenteze mijloacele de realizare a politeții lingvistice;
- ✓ să indice sursele bibliografice utile în studiul politeții lingvistice.

5.2. Adecvare

În unitățile anterioare, mai multe dintre exemplele prezentate şi comentate trimiteau la ideea de *a fi politicos*. Nu puține au fost situațiile în care comentariile nu puteau ocoli termenul „politețe”. Înainte de a defini conceptul de „politețe”, trebuie să introducem un altul: *adecvarea* (stilistică şi situațională).

Definiție

Adecvarea este concordanța între structura codului lingvistic folosit şi datele concrete ale situației de comunicare. Altfel spus, fiecare limbă are structuri (aproape) fixe, care trebuie învățate de un străin, pentru a se putea adapta situației concrete de comunicare.

Fiecare comunitate lingvistică are propriul sistem de cerințe şi de reglementări care guvernează selecția şi utilizarea diverselor componente ale codului lingvistic. De exemplu, folosirea limbii de

către vorbitori cu un anumit grad de instrucție şi de cultură, în mediu rural sau urban, în situație familiară sau solemnă de comunicare etc. determină selectarea anumitor tipare de construcție şi evitarea altora, preferința pentru anumite sfere lexicale şi excluderea altora. Adecvarea se manifestă şi la nivelul selectării formulelor de adresare şi de salut, acestea depinzând de contextul situațional imediat, chiar dacă vorbitorii folosesc aceeaşi limbă.

Comentariu

Acest concept demonstrează că ființele umane sunt, înainte de orice, ființe sociale. Fiecare dintre noi recunoaşte o situație în care cuvintele amabile sunt folositoare şi îşi actualizează un întreg set de informații pentru a se putea adapta contextului comunicativ. Intrând într-o cameră în care nu cunoaştem pe nimeni, primele „informații" receptate sunt observațiile legate de poziția corpului unei persoane, îmbrăcămintea uneia sau a mai multor persoane, zâmbetul adresat. Pe parcurs, vom încerca să valorificăm observațiile, în sensul că acțiunile noastre ulterioare – de cele mai multe ori, inițierea unei conversații – vor ține cont de ceea ce ni s-a transmis în mod (in)voluntar.

Atunci când două persoane necunoscute sunt puse în situația de a călători împreună, ele încep să vorbească despre orice, din dorința de a face ca timpul să treacă mai repede. Oamenii nu vorbesc despre vreme (un exemplu) pentru că ar fi interesați de condițiile meteo, ci din alte motive. O posibilă explicație: este neplăcut să te afli în compania unei persoane şi să nu-i vorbeşti. Dacă nimeni nu abordează nici un subiect, atmosfera poate deveni încordată. Prin abordarea unui subiect neutru (precum vremea sau destinația), este posibilă închegarea unei relații fără a spune prea multe lucruri. Aşadar, lucrul cel mai important în legătură cu o astfel de conversație nu îl reprezintă cuvintele folosite, ci faptul că oamenii îşi vorbesc.

Aşadar, comunicarea verbală este o formă importantă de manifestare a relațiilor sociale. O atitudine necooperantă, refuzul presupozițiilor introduse de partener şi, prin aceasta, respingerea unui anumit subiect de conversație, inabilitatea conversațională reprezintă surse importante ale deteriorării raporturilor interumane.

5.3 Politețe

Ca orice acțiune de cooperare interumană, comunicarea verbală presupune nu doar satisfacerea unor obiective strict discursive, ci şi a unora de ordin social, legate de menținerea şi de îmbunătățirea continuă a relațiilor dintre indivizi. Desfăşurarea normală a schimburilor verbale prin menținerea unor relații de bunăvoință între participanți şi a unei stări de echilibru social este reglementată de acțiunea *principiului politeții*.

Acest principiu este complementul necesar al principiului cooperării, ambele reglementând, prin intermediul maximelor pe care le subordonează, eficiența schimburilor verbale. Vom reveni asupra acestui subiect în unitatea următoare.

Definiții

Politețea nu este uşor de definit, deoarece are forme de expresie diversificate temporal, spațial şi social. Premisa de la care pornim în găsirea unei definiții adecvate este următoarea: politețea este una dintre universaliile comportamentului comunicativ al indivizilor.

În acest scop, am selectat din DEX (1984) şi din *Dicționarul de sinonime al limbii române* (1997) diversele definiții înregistrate pentru termenii *politețe* şi *politicos*.

politețe = 1. atitudine, comportare conformă cu buna-cuviință, amabilă, politicoasă; amabilitate. ■ pronume personal de ~ = pronume care se foloseşte în vorbire cu sau despre o persoană căreia i se cuvine respect sau pentru a-i impune respect. ■ de politețe = a) care exprimă politețe; politicos, amabil; b) protocolar. ■ din politețe = fiind obligat de anumite cerințe (formale) de conduită, de etichetă. ■ ansamblu de reguli de comportament în spiritul bunei-cuviințe, al amabilității şi al respectului reciproc. 2. (fam., la pl.) cuvinte, gesturi care exprimă politețea cuiva față de cineva.

politețe = 1. cuviință, decență, respect, reverență, urbanitate, urbanism. 2. amabilitate, manieră, civilitate. 3. amabilitate, atenție, curtoazie, galanterie, gentilețe.

politicos = care are o atitudine amabilă, binevoitoare, îndatoritoare, care se poartă cuviincios, delicat cu cei din jur; cuviincios, bine-crescut, manierat, civilizat, curtenitor. ■ care arată, demonstrează politețe.

În mod obişnuit, *a fi politicos* înseamnă a respecta anumite norme de comportament care funcționează prin tradiție într-o comunitate dată. În plan verbal, aceasta s-ar traduce prin apelul la unități şi construcții caracteristice unui registru formal: cu cât gradul de formalitate este mai ridicat, cu atât o persoană recurge mai mult la formule politicoase. Astfel de mărci definesc însă numai un aspect al politeții pragmatice, şi anume *deferența*.

Departe de a fi considerată un aspect de suprafață, un adaos opțional al comunicării, motivat numai prin „bună creştere", politețea reprezintă o componentă esențială a comportamentului comunicativ. Aşadar, politețea trebuie discutată în relație cu contextul mai larg (social şi cultural).

Pragmatic, *a fi politicos* înseamnă a ține în permanență seama de celălalt, a avea sentimentul unei responsabilități față de colocutor pe parcursul interacțiunii verbale. De asemenea, politețea trebuie considerată o constantă a comportamentului comunicativ, determinată de natura interacțională a proceselor de comunicare. Green (1989) consideră că „politețea desemnează ansamblul strategiilor lingvistice care servesc la instituirea, menținerea sau dezvoltarea relațiilor interpersonale." (apud Ionescu-Ruxăndoiu, 2003, 66)

5.4 Teorii ale politeții

R. Lakoff

R. Lakoff (1977) porneşte de la teoria actelor de vorbire a lui J. Austin şi de la teoria cooperării a lui P. Grice şi formulează două reguli:

1) Fii clar!
2) Fii politicos!

Prima regulă alcătuieşte baza *regulilor conversației* (cantitate, calitate, relevanță, manieră), care corespund maximelor asociate principiului cooperării propus de Grice. Aşa cum am exemplificat în unitățile anterioare, conversațiile reale nu țin cont de cele patru reguli/ maxime, ci ele sunt intenționat încălcate de vorbitori pentru a genera sensuri adiționale.

Cea de-a doua regulă constituie baza *regulilor politeții*:

a) formalitate,
b) ezitare,
c) egalitate,

toate fiind orientate spre receptor.

Regula formalității

Regula formalității se referă la menținerea distanței între colocutori în timpul conversației. Ea se aplică în cazul în care participanții conştientizează şi respectă diferența de statut social.

Astfel, dacă regula nu este aplicată în contexte adecvate (o conversație între un profesor şi un fost student), emițătorul este calificat drept lipsit de educație. Dacă, dimpotrivă, regula este actualizată în contexte inadecvate (o conversație informală între doi profesori, de vârste apropiate), emițătorul este considerat pretențios în exprimare.

Principalele mărci lingvistice ale acestei reguli sunt:

a) folosirea construcțiilor impersonale,

b) utilizarea pronumelor de politețe,

c) folosirea unor tipuri speciale de adresare (titlul persoanei, numele de familie),

d) actualizarea jargonului profesional.

Regula ezitării

Regula ezitării se referă la oferirea, de către emițător, a unor opțiuni. Ea se aplică în situațiile în care participanții au u statut social comparabil. R. Lakoff face distincția între *ezitarea reală*, ca trăsătură temperamentală a emițătorului, şi *ezitarea convențională*, ca modalitate deliberată din partea emițătorului de a nu se impune.

Astfel, într-o situație conversațională, emițătorul poate transmite că nu este decis asupra mesajului sau, dimpotrivă, că intenția comunicativă este precisă, însă nu doreşte să-l oblige pe receptor să ia o anumită decizie.

Principalele mărci lingvistice ale acestei reguli sunt:

a) folosirea enunțurilor interogative în locul celor imperative,

b) folosirea atenuatorilor de expresie,

c) utilizarea unor mărci specifice ale ezitării (*ei bine*, *bun*, *în fine*, *mă rog* etc.),

d) utilizarea eufemismelor în cazul unor informații neplăcute,

e) actualizarea unor formule de minimalizare (*un fel de*, *într-o anumită măsură*, *într-un fel* etc.),

f) actualizarea unor lexeme cognitive (*cred*, *bănuiesc*, *presupun* etc.).

Ezitarea este în strânsă legătură cu *impoziția*, concept pe care îl vom prezenta ulterior în cadrul acestei unități. Avantajul unei exprimări ezitante este acela de a exclude un răspuns negativ sau un refuz din partea receptorului, care va fi „forțat" să folosească o formulă simetrică.

Regula egalității

Regula egalității se referă la adoptarea, de către emițător, a unui comportament care să nu îl inhibe pe receptor, ci să îl facă să se simtă în largul său. De cele mai multe ori, această regulă este actualizată de parteneri de conversație cu statut social egal. În cazul în care intervine o diferență de statut, locutorul cu statut social superior poate avea inițiativa de a adopta un comportament neinhibant pentru partenerul său.

Principalele mărci lingvistice ale acestei reguli sunt:

a) folosirea pronumelor personale de persoana a II-a singular,

b) adresarea prin prenume, nume hipocoristice sau chiar nume trunchiate,

c) utilizarea unor formule care exprimă solidaritatea (*ştii*, *înțelegi* etc.).

R. Lakoff şi-a adus contribuția la o nouă înțelegere a conceptului de *politețe*. Astfel, politețea nu mai este legată exclusiv de exprimarea lingvistică a deferenței, ci „este un mecanism de reducere a fricțiunilor în relațiile interpersonale." (apud Ionescu-Ruxăndoiu, 2003, 73)

✍**Exercițiul 1**

Înregistrați şi transcrieți scurte fragmente de interacțiuni verbale cu prieteni, colegi, profesori, persoane necunoscute în diverse contexte de comunicare. În ce măsură sunt actualizate regulile propuse de R. Lakoff?
Comentați-le în 5-6 rânduri, în spațiul liber din chenar.

P. Brown, S. Levinson

Cea mai închegată teorie pragmatică a politeții, cea formulată de P. Brown şi S. Levinson (1978), se întemeiază pe conceptul de *face* (dificil de tradus în limba română), preluat din cercetările de sociologie a comunicării ale lui E. Goffman (1967). Acest concept a fost extras din expresia din limba engleză *to save face* (rom. *a ieşi cu obrazul curat*) şi desemnează imaginea publică a eului individual, configurată în termenii unor atribute sociale acceptate de ceilalți.

Eul individual

Termenul din limba română care poate reda destul de bine semnificația lui *face* este *obraz*. Acesta poate fi regăsit într-o serie de expresii care trimit la un anumit mod de comportament:

- a spune ceva de la obraz = a spune direct
- a bate cuiva obrazul = a-i transmite că a greşit
- a nu-i fi ruşine obrazului = a-i fi ruşine
- a nu avea obraz = a nu-şi ține promisiunea
- a-şi ține obrazul = a-şi păstra integritatea
- a avea obrazul pătat = a se ruşina
- a-i crăpa/ plesni obrazul de ruşine = a se ruşina
- a fi gros de obraz (a avea obrazul gros) = a nu-i păsa de ceilalți
- (a fi) fără obraz = a nu-i păsa de ceilalți
- a avea obraz subțire = a fi politicos
- a ieşi/ scăpa/ o scoate cu obrazul curat = a scăpa cu bine
- a zice cuiva (un lucru) de la obraz = a spune direct
- a-şi scoate obrazul în lume = a se prezenta în fața semenilor
- a da obraz = a-i permite (cuiva ceva)
- cu ce obraz vine să-mi ceară mie asta = a îndrăzni

Chiar DEX-ul înregistrează folosirea lui *obraz* cu sensul figurat de „valoare morală a unei persoane; cinste, reputație, renume, demnitate”.

Tipologie

Brown şi Levinson consideră că imaginea publică individuală are două aspecte care se completează reciproc: pe de o parte, există tendința fiecăruia dintre noi de a-şi păstra teritoriul, de a-l apăra de invazia celorlalți, cu alte cuvinte ne manifestăm dorința de a rămâne independenți. Pe de altă parte, există tendința fiecărui individ de a-şi construi şi de a impune celorlalți o imagine favorabilă a personalității sale. Totodată, individul simte nevoia de a fi apreciat şi integrat într-o anumită comunitate, în cadrul căreia îşi poate manifesta liber dorințele, preferințele, ideile, deoarece şi ceilalți i le împărtăşesc. Primul aspect a fost desemnat prin termenul *eu negativ* (engl. *negative face*), iar cel de-al doilea a fost desemnat prin termenul *eu pozitiv* (engl. *positive face*).

În cursul interacțiunii, imaginea individuală se poate deteriora. Aşadar, imaginea individuală este vulnerabilă, iar recunoaşterea acestei „deficiențe" îi face pe indivizi să coopereze pentru menținerea reciprocă a eului. În opinia lui P. Brown şi S. Levinson, politețea se bazează pe o astfel de colaborare. Vom reveni cu amănunte asupra acestei teorii în următoarea unitate de învățare.

Factori

Pentru a înțelege mai bine de ce interacțiunea verbală curge într-o anumită direcție, trebuie să înțelegem care sunt factorii care influențează conversația de zi cu zi. Pe de o parte, există o serie de *factori externi* – aceştia sunt factori stabiliți înaintea interacțiunii propriu-zise. De cele mai multe ori, ne referim la următorii factori externi: statutul participanților – bazat pe valorile sociale promovate şi întreținute într-o anumită societate, vârsta, puterea. Pe de altă parte, există o serie de *factori interni* – aceştia sunt negociați în interacțiune. Astfel, în decursul unei conversații cu un străin, este posibil să începem interacțiunea verbală cu „domnule/ doamnă" şi să o terminăm prin adresarea directă, folosind prenumele interlocutorului.

5.5 Putere

În cele ce urmează, ne vom opri la unul dintre factorii externi ce a suscitat interesul mai multor lingvişti şi sociologi: *puterea*. În termeni generali, acest concept poate fi definit drept „probabilitatea ca unul dintre actorii unei relații sociale să se găsească în postura de a-şi impune propria voință, în ciuda rezistenței întâmpinate." (McQuail, 1999, 148) Din această definiție, putem reține trei aspecte:

1) ideea de relație,
2) ideea de persuasiune,
3) caracterul probabilist al rezultatului.

Altfel spus, în cadrul unei comunicări se stabileşte o relație între colocutori. Unul dintre aceştia doreşte să-şi impună punctul de vedere. Rezultatul nu este cunoscut, atâta timp cât nu ştim dacă influența este acceptată de celălalt. Aşadar, putem spune că o persoană are putere asupra alteia dacă acțiunile sale produc o

schimbare în cealaltă persoană. În procesul de comunicare intervin însă o serie de variabile, altfel spus, trebuie să ținem cont de relația care se stabileşte între polii comunicării şi de contextul în care are loc comunicarea.

Concepția despre procesul de influență este în strânsă legătură cu prioritatea pe care o acordăm următoarelor elemente:

1) contextul de comunicare,
2) caracteristicile comunicatorului şi ale mesajului,
3) caracteristicile receptorului,
4) sub-procese (acordarea de atenție, înțelegerea, acceptarea),
5) efectele implicate.

Contextul de comunicare poate fi variat. Astfel, putem opta dacă ne lăsăm influențați de ceea ce se difuzează în mass-media, însă această opțiune dispare în momentul în care ne situăm în contextul formal al şcolii. Emițătorii şi receptorii sunt foarte diferiți. Astfel, comunicatorului i se pot atribui grade diferite de prestigiu sau credibilitate, ceea ce are o mare relevanță pentru receptor. Un emițător credibil va avea o mai mare influență asupra receptorului. La rândul lor, receptorii pot arăta receptivitate sau, dimpotrivă, distanțare față de conținutul mesajului în funcție de stilul şi tipul de adresare folosite.

French şi Raven (1968) au propus cinci tipuri de relații de putere între un „agent" comunicativ şi un receptor, accentul fiind pus pe relația interpersonală, altfel spus, ce anume îi determină pe oameni să se lase influențați sau să îi influențeze pe alții.

Teoria propusă nu ține cont numai de actele intenționate de influență, ci şi de influența rezultată din actele „pasive" ale unui agent, aşa cum este, de exemplu, prezența fizică a unui polițist, care exercită o influență restrictivă asupra celor din jur.

Cele cinci baze ale puterii sau influenței, numite şi proprietăți ale agentului, care îi dau acestuia posibilitatea de a-şi exercita influența, sunt următoarele:

- puterea recompensatoare
- puterea coercitivă
- puterea referențială
- puterea legitimă
- puterea expertului

Tipologie

Puterea recompensatoare este definită ca puterea a cărei bază este abilitatea de a răsplăti, referința primă fiind promisiunea sau oferirea unor avantaje materiale, în special bani sau poziție socială. În cadrul comunicării verbale, recompensa poate echivala cu satisfacerea unor dorințe ale receptorului.

Puterea coercitivă se bazează pe faptul că receptorul se aşteaptă să fie pedepsit de agent dacă nu se conformează încercării de influență a acestuia. Spre deosebire de puterea care recompensează, aici răsplata este negativă. Aşadar, putem spune că puterea recompensatoare tinde să crească atracția dintre emițătorul şi receptorul influenței, în timp ce puterea coercitivă are

efectul invers, cu implicații foarte diferite pe termen lung pentru relația dintre participanți.

Puterea referențială se bazează pe identificarea receptorului cu agentul, identificarea fiind definită ca „sentiment al identității" sau „dorință de unificare". Astfel, o persoană sau un grup de prestigiu constituie un model de referință cu care încearcă să se asocieze sau să se identifice alții, care le adoptă atitudinile sau convingerile. De exemplu, adoptarea modului de a vorbi sau a celui de a se îmbrăca al eroilor din mass-media, influența între prieteni, persoane cu acelaşi statut, profesori şi elevi, lideri şi susținători etc.

Puterea legitimă se bazează pe înțelegerea de ambele părți a faptului că cineva *are dreptul* să pretindă ascultare de la ceilalți. Această acceptare a influenței poate fi reprezentată de o relație între roluri: profesor – elev, părinte – copil, dar poate exista şi pe baza unei angajări reciproce. Noțiunea de legimitate implică un cod sau un standard acceptat de individ, în virtutea căruia agentul extern îşi poate exercita puterea. De exemplu, mesajul politic adresat simpatizanților, predica morală adresată credincioşilor, orientarea socială determinată de familie, sfaturile date elevului de către profesor etc.

Puterea expertului se bazează pe atribuirea unor cunoştințe superioare agentului, care au efect asupra structurii cognitive a receptorului. Străinul care acceptă recomandările unui localnic, persoanele care află informații din ziare, studentul care învață după un manual sunt cu toții influențați de comunicare pe baza puterii expertului. O astfel de putere este determinată de contextul situațional şi instituțional, pentru că receptorul nu este în poziția de a evalua corectitudinea informației primite.

Această tipologie a bazelor puterii pare să identifice, ordoneze şi explice principalele mecanisme ale influenței comunicative şi corespunde concepției despre comunicare ca proces care implică o relație socială. Aşa cum remarcă şi autorii teoriei, nu acționează exclusiv o singură sursă de putere, ci influența implică diverse combinații în care formele identificate se relaționează în funcție de interacțiunea în desfăşurare.

5.6 Distanță socială

Un alt factor care ne influențează acțiunile comunicative este *distanța socială*. Astfel, statutul social, vârsta, sexul, gradul de intimitate sunt variabile care determină gradul de *respect* pe care îl acordăm interlocutorului nostru şi care, de asemenea, ne influențează alegerea cuvintelor în interacțiunea verbală. De cele mai multe ori, distanța socială este evidentă în formularea cererilor.

✍Exercițiul 2

Construiți enunțuri în care îi cereți colegei/ şefului 50 de lei noi.
Sunt suficiente 4

Comentariu

Se observă că *puterea* şi *distanța socială* sunt co-ocurente. Aşadar, tendința este de a fi distanți față de cei care îşi exercită puterea asupra noastră.

Impoziție

Strâns legat de conceptul precedent este acela de *impoziție* (mărimea cererii). În sociologie se vehiculează două concepte: *bunuri gratuite* (de uz general) şi *bunuri non-gratuite* (de uz restrâns).

Primele sunt bunurile – nu neapărat materiale (informații, cunoştințe etc.) – pe care le poate folosi oricine fără a cere permisiunea. Uneori, indivizii pot apela la formule de politețe pentru a avea acces la ele, însă aceasta depinde de situația de comunicare. Bunurile non-gratuite alcătuiesc aşa-numita categorie „nu-i treaba ta". Astfel, starea civilă, salariul, religia, apartenența politică etc. nu sunt dezvăluite cu uşurință, ba chiar mai mult, ele sunt tabuuri: „nu este treaba" persoanei cu care interacționezi verbal să ceară astfel de informații despre tine (cu excepția unui interogatoriu la poliție, dar nici atunci fără a consulta un avocat în prealabil).

Aşadar, cu cât interactanții recunosc o situație în care pot obține mai uşor informația dorită, cu atât ei vor recurge la mai puține formule de politețe, şi vice-versa.

Atunci „când două persoane inițiază o conversație, ele stabilesc o legătură socială; însă se ajunge aici numai prin aplicarea unor reguli împărtăşite de interactanți, ceea ce conduce la crearea unui sistem de drepturi şi îndatoriri ale participanților (…), deci la un *sistem al aşteptărilor*". (Kerbrat-Orecchioni, 1991, 57)

Aşadar, pentru a explica de ce oamenii recurg la formule indirecte de adresare, trebuie să înțelegem că există *drepturi* (ce avem voie să cerem) şi *îndatoriri* (ce trebuie să folosim pentru a obține ceva). Toate acestea sunt reglate de societate şi de interacțiunea de zi cu zi.

✍Exercițiul 3

Imaginați-vă formulele pe care le actualizați când îi cereți şoferului unui microbuz pe ruta Ploieşti-Bucureşti:

a) să oprească în stația „oficială”, la Piața Presei Libere;
b) să oprească într-o stație „neoficială”, la Ambasada Rusă.

a)

b)

5.7 Comportament strategic

Strategia comunicativă este o formă de comportament comunicativ adoptată de emițător. Ea se bazează pe manipularea mijloacelor verbale cu scopul atingerii obiectivelor urmărite. Utilizarea unor strategii nu trebuie înțeleasă ca activitate de „comunicare deghizată”. Transparența pentru receptor a strategiilor folosite de emițător este pusă în evidență de existența unor strategii corespunzătoare acestora la nivelul receptării: *strategii interpretative*.

Ambele tipuri de strategii sunt recunoscute ca atare de participanții la interacțiunea verbală, însă o descriere detaliată şi completă a strategiilor comunicative nu poate fi realizată cu uşurință, pentru că în acest domeniu se manifestă cu precădere *creativitatea* indivizilor.

Cea mai mare parte a strategiilor comunicative sunt de tip *aniticipativ*, bazate pe predicții asupra atitudinii şi a reacției colocutorului. De exemplu, motivarea ofertei emițătorului, amplificarea informației despre ofertă, dezarmarea receptorului, procedurile care exprimă ezitarea, tatonarea: *păi*, *aşa*, *în fine*, *adică*, *vreau să spun*, *ştii (ce)*, *uite ce* etc. Există şi strategii de tip *aditiv*, care constau în multiplicarea actelor care compun mişcarea de bază într-o intervenție comunicativă.

Diversele clase de acte de vorbire se deosebesc şi în funcție de potențialul lor agresiv intrinsec (ex. solicitările, ordinele ~ mulțumiri, complimente), putând să pună în pericol imaginea individuală reciprocă a interlocutorilor. Pericolul potențial este anihilat, de obicei, prin *acțiuni redresive*, care însoțesc exprimarea directă a intențiilor comunicative. Există însă şi situații în care acțiunile redresive nu sunt necesare – urgența şi eficiența comunicării trec pe primul plan sau „prejudiciul” adus interlocutorului este minim.

5.8 Lucrare de verificare

Verificare 1

Comentați actele de vorbire din următoarele exemple din perspectiva potențialului lor agresiv. (**40 puncte**)

a) A: Ce ochi frumoşi ai!
   B: Cu mine nu ține!

b) A: Cine te-a coafat?
   B: Ce vrei să spui?

c) A: Ce-i cu fumul ăsta în cameră? Deschide geamul!
   B: Sunt răcit!

d) A încearcă să deschidă uşa, însă B nu o ajută.
   A: Mulțumesc pentru ajutor!

Verificare 2

Identificați şi comentați tipul de putere prezent în următoarele schimburi verbale. (**30 puncte**)

Text 1
A: Intru acolo! Cheia!
B: Domnule…
A: Cheia!
B: Nu vă pot lăsa să faceți asta!
A: Ți-am dat un ordin direct.
[întinde mâna pentru a primi cheia]

Text 2
A: Unde te duci?
B: La şcoală.
A: Îmbrăcată aşa?
B: Dar aşa e modern!
A: Treci sus şi schimbă-te!

🕮Verificare 3

Formulați enunțuri/ schimburi verbale pentru următoarele situații şi precizați care dintre regulile politeții au fost actualizate. (**30 puncte**)

a) sunteți reporter şi doriți să luați un interviu noului director al teatrului;

b) sunteți cu un coleg la o terasă şi aveți divergențe pe teme politice;

c) sunteți directorul unei companii şi, la intrarea în sediu, vă întâlniți cu un fost coleg de facultate, care are o funcție inferioară în cadrul aceleiaşi companii;

d) într-un supermarket, stați de vorbă cu o persoană necunoscută, de vârstă apropiată cu a dvs., care v-a cerut ajutorul;

e) trebuie să luați bilet la primul tren, însă persoana de la casierie vă răspunde: „Nu vezi că sunt ocupată!";

f) sunați la un post de radio pentru a face dedicații.

5.9 Surse bibliografice

Bidu-Vrănceanu, Călăraşu, Ionescu-Ruxăndoiu, Mancaş, Pană-Dindelegan, *Dicționar de ştiințe ale limbii*, Nemira, Bucureşti, 2001

Ionescu-Ruxăndoiu, L., *Conversația. Structuri şi strategii*, ediția a doua, All, Bucureşti, 1999

Ionescu-Ruxăndoiu, L., *Limbaj şi comunicare*, All, Bucureşti, 2003

McQuail, D., *Comunicarea*, Institutul European, Iaşi, 1999

Seche, M., Seche, L., *Dicționar de sinonime la limbii române*, Bucureşti, 1997

5.10 Sugestii de rezolvare a exercițiilor

✍Exercițiul 1

A este studentă, iar B este logodnicul acesteia.

A: Sunteți supărat sau mi se pare?
B: …
A: Pot să vă ajut?

B: Lasă-mă că sunt întors pe dos!

Din descrierea situației de comunicare, ne-am aştepta ca cei doi să interacționeze pe baza regulii egalității. Prezența unor mărci non-verbale din partea lui B au determinat-o pe A să adopte regula formalității, prin care impune, verbal, o anumită distanță. Principalele mărci ale distanței sunt: acordarea verbului cu pluralul (*sunteți*), prezența pronumelui personal de persoana a doua plural formă accentuată (*vă*). Aşa cum remarca şi R. Lakoff, actualizarea regulii formalității în locul regulii egalității marchează o situație tensionată.

A: Student?
B: Da, la masterat.
((după o scurtă pauză))
A: La petrol şi gaze?
B: ((mirat)) Poftim?
A: Student la petrol, aici?
B: Nu. La masterat, la Bucureşti.
A: A, faceți invers. Credeam că veniți la Ploieşti la facultate.
B: Nu. Mă duc la facultate. La Bucureşti.
(text înregistrat)

Fragmentul de mai sus este extras dintr-o conversație cu o persoană necunoscută în stația de microbuze spre Bucureşti. Cu toate că există o diferență semnificativă de vârstă între cei doi, A nu încearcă să se impună lingvistic prin folosirea persoanei a doua singular, ci, dimpotrivă, respectă regula formalității marcată de folosirea persoanei a doua plural (de acord) – *faceți*, *veniți*. De asemenea, fiind o conversație cu o persoană necunoscută, A, inițiatorul schimbului verbal, tatonează terenul prin oferirea de opțiuni. Altfel spus, el actualizează şi regula ezitării.

✍Exercițiul 2
Posibil schimb verbal cu o colegă.
A: Astăzi e ultima zi de plată la telefon.
B: Am auzit că au modificat scadența. La mine, e la sfârşitul lunii.
A: Sper să nu întârzie salariul, pentru că m-aş vedea obligată să apelez la tine pentru 50 de lei noi.
B: Poți să-ți dau chiar acum, pentru că mai am bani.
A: Nici nu-ți închipui cât de mult îți datorez!

B: Lasă, că mi-i dai la salariu!

Posibil schimb verbal cu un superior.

A: Am înțeles că vrei să vorbeşti cu mine, Ioana!
B: Da, domnule director. Aş avea o rugăminte.
A: Hai în birou şi spune-mi!
B: Ştiți, la începutul săptămânii a fost ultima zi de plată a ratei la facultate pentru cea mică.
A: Da? În ce an este?
B: E în anul al patrulea, la Management. Şi nu o primeşte în sesiune dacă nu are taxele achitate la zi.
A: Înțeleg!
B: Credeți că aş putea obține un avans din salariu sau un mic împrumut pentru a nu-i îngreuna situația?
A: Despre cât este vorba?
B: Taxa este mai mare, însă eu aş avea nevoie de 50 de lei noi.
A: Nu este nici o problemă! Vorbesc la Contabilitate şi te chem mai târziu!
B: Mulțumesc!

Chiar dacă suma cerută nu este foarte mare, observăm că, în raport cu o persoană cu statut social superior (directorul), negocierea poate lua timp mai mult şi poate implica o serie de motivații. De asemenea, remarcăm actualizarea unor registre stilistice diferite în raport cu cei doi interlocutori, registre care sunt în concordanță cu regulile prezentate de R. Lakoff: egalitate față de colegă, formalitate față de director.

✍Exercițiul 3

În primul caz, pasagerul *are dreptul* să-i ceară şoferului să oprească, iar şoferul are *îndatorirea* de a opri. Aşadar, şoferul se conformează cererii pasagerului, fără ca acesta să recurgă la formule foarte indirecte; ar trebui să fie de ajuns următoarea formulare: *La Piața Presei, vă rog!*

În al doilea caz, pasagerul *nu are dreptul* (oficial) de a cere oprirea maşinii la Ambasada Rusă, astfel încât *se simte dator* să recurgă la formule indirecte: fie o glumă dacă şoferul este mai îndărătnic, fie prezentarea unor fapte prin care să-l convingă pe şofer că acolo şi numai acolo trebuie să coboare etc. În aceste cazuri, cei doi (pasager şi şofer) recurg la *negociere* şi la *strategii comunicative*.

Unitatea de învățare nr. 6

PRINCIPIUL POLITEȚII

Cuprins

6.1. Obiective educaționale 99
6.2. Principiul politeții 99
6.3. Maxime asociate 101
6.4. Tipuri de acte 103
6.5. Politețe pozitivă 112
6.6. Strategii ale politeții pozitive 112
6.7. Politețe negativă 116
6.8.Strategii ale politeții negative 116
6.9. Impolitețea 120
6.10. Lucrare de verificare 121
6.11. Surse bibliografice 123
6.12. Sugestii de rezolvare a exercițiilor 123

6.1 Obiective educaționale

După studiul Unității de învățare nr. 6, cursanții trebuie să ştie:

- ✓ să definească principiul politeții;
- ✓ să comenteze mijloacele de realizare a maximelor asociate principiului politeții;
- ✓ să exemplifice strategiile asociate politeții negative şi politeții pozitive;
- ✓ să definească impolitețea;
- ✓ să analizeze integrativ o secvență conversațională;
- ✓ să indice sursele bibliografice utile în studiul politeții verbale.

6.2 Principiul politeții

În unitatea anterioară, am identificat diverse definiții ale politeții aşa cum au fost ele înregistrate în dicționare româneşti. Din punctul de vedere al utilizării limbii în situații concrete de comunicare, politețea nu se referă la regulile sociale de comportament, ci la expresiile lingvistice pe care vorbitorii le aleg pentru a menține distanța sau, dimpotrivă, pentru a-şi arăta interesul față de interlocutor. Pentru a susține această afirmație, oferim un exemplu dat de J. Cutting (2002, 44-45).

ex.
În timpul campaniei electorale din 1979, Margaret Thatcher a dorit să arate populației că este preocupată de viața oamenilor

obişnuiți. Astfel, ea a fost fotografiată în timp ce stătea în spatele unui autobuz cu platformă. Deoarece acțiunea a durat câteva minute, Margaret Thatcher a spus la un moment dat: *Încep să mă simt ca taxatorii*… După aceasta, ea a adăugat: … *care fac o treabă minunată*.

Observăm că alegerile lingvistice sunt foarte importante pentru oamenii politici, mai ales atunci când aceştia doresc să transmită un mesaj prin care să îşi evidențieze eul pozitiv, pentru a fi ulterior apreciați de către electorat.

Definiție

Desfăşurarea normală a schimburilor verbale prin menținerea unor relații de bunăvoință între participanți şi a unei stări de echilibru social este reglementată de acțiunea *principiului politeții*, considerat de Leech, autorul său, drept „un complement necesar, care salvează principiul cooperării de la necazuri serioase.” (1991, 80)

Leech porneşte de la premisa că principiul cooperării nu poate explica de ce vorbitorii sunt uneori atât de indirecți în exprimarea punctelor de vedere. De asemenea, principiul formulat de Grice nu oferă explicații referitoare la relația dintre sens şi forța ilocuționară atunci când luăm în considerare enunțurile non-declarative. Leech consideră că scopul pragmaticii este acela de a vedea cum operează maximele asociate principiului cooperării în diverse societăți. Însă acest lucru nu este posibil dacă nu sunt luate în considerare aspecte ale politeții care, în unele cazuri, pot fi mult mai importante decât cooperarea conversațională.

Leech defineşte principiul politeții în termeni imperativi:
Diminuează exprimarea opiniilor nepoliticoase!
Augmentează exprimarea opiniilor politicoase! (1991, 81)

Prin opinii nepoliticoase şi politicoase, Leech înțelege „acele opinii care sunt nefavorabile sau favorabile interlocutorului sau unui terț şi care sunt măsurate conform unei scale a valorilor.” (1991, 81)

ex.
A: Tuturor o să ne fie dor de Mihai şi Ioana.
B: Tuturor o să ne fie dor de Mihai.

În acest exemplu, vom lua în considerare respectarea sau încălcarea principiului cooperării. Observăm că B încalcă maxima cantității, deoarece în răspunsul său, el confirmă prima parte a enunțului lui A, însă ignoră restul. Altfel spus, B nu a oferit întreaga cantitate de informație necesară pentru o decodare cooperantă. De aici, putem trage concluzia că B încalcă deliberat una din maximele asociate principiului cooperării pentru a genera o implicatură: el crede că nu ne va fi dor de Ioana. B ar fi putut oferi mai multă informație, adăugând, spre exemplu, enunțul *dar nu de Ioana*, însă atunci el ar fi fost nepoliticos față de un terț. Putem spune că B a suprimat această informație pentru a respecta principiul politeții.

✍Exercițiul 1

Analizați următorul schimb verbal din punctul de vedere al principiului politeții.

Scrieți observațiile în spațiul liber din chenar

A: Cineva a mâncat toată prăjitura.

B: Nu eu.

6.3 Maxime asociate

Leech consideră că valuarea gradului de politețe se realizează în funcție de trei scale:

1) scala costului şi a beneficiului pentru emițător sau pentru receptor;
2) scala posibilităților de opțiune lăsate de emițător receptorului;
3) scala exprimării indirecte.

Principiul politeții are asociate şase maxime, iar fiecare dintre acestea subordonează un număr de două submaxime:

1. maxima tactului
   a) diminuează costul pentru celălalt
   b) augmentează beneficiul pentru celălalt

2. maxima generozității
   a) diminuează beneficiul pentru sine
   b) augmentează costul pentru sine

3. maxima aprobării
   a) diminuează discreditarea celuilalt
   b) augmentează creditul acordat celuilalt

4. maxima modestiei
   a) diminuează creditul acordat propriei persoane
   b) augmentează discreditarea propriei persoane

5. maxima acordului
   a) diminuează dezacordul dintre tine şi celălalt
   b) augmentează acordul dintre tine şi celălalt

6. maxima înțelegerii
   a) diminuează neînțelegerea dintre tine şi celălalt
   b) augmentează înțelegerea dintre tine şi celălalt

Fiecare dintre aceste maxime are în vedere performarea diverselor acte de vorbire, aşa cum au fost ele categorizate de J. Searle. Astfel, maxima tactului şi maxima generozității sunt legate de actele directive şi comisive, maxima aprobării şi maxima modestiei sunt legate de actele expresive şi reprezentative, iar maxima acordului şi maxima înțelegerii sunt legate de actele reprezentative. Leech consideră că politețea este nerelevantă pentru actele reprezentative, iar declarațiile (prin intermediul cărora putem schimba lumea înconjurătoare) nu implică politețea; ele sunt pur şi simplu performate într-un cadru instituțional.

Primele patru sunt maxime perechi: maximele 1 şi 3 sunt centrate asupra celorlalți (receptori, auditori, cei despre care este vorba), maximele 2 şi 4 sunt centrate asupra emițătorului. Ele operează cu scale bipolare: avantaje/ dezavantaje, aprobare/ dezaprobare, în timp ce maximele 5 şi 6 operează cu scale unipolare: acord şi înțelegere.

Maximele 1 şi 2 au în vedere avantajele sau dezavantajele unor acțiuni viitoare pentru ceilalți şi, respectiv, pentru emițător, iar maximele 3 şi 4 au în vedere gradul în care enunțurile emițătorului conferă o evaluare pozitivă sau negativă celorlalți şi, respectiv, lui însuşi.

Strategii

a) prefațarea enunțurilor care exprimă solicitări cu verbe modale şi adoptarea unei forme interogative presupun respectarea maximei tactului, care cere diminuarea expresiei neajunsurilor unei acțiuni pentru receptor.

ex.
Comparați:
Închide uşa!
Ia-mi şi mie salariul!

cu:
Vrei să închizi uşa?
Poți să-mi iei şi mie salariul?

b) strategiile impersonalizării sunt legate de respectarea cerințelor maximei generozității.

ex.
A: Vrei ceva de băut?
B: N-ar strica o ceaşcă de cafea.

A: Mai este prăjitură?
B: Sigur, îți mai aduc o bucată!

c) exagerarea interesului față de receptor presupun respectarea cerințelor maximei aprobării.

ex.
A: Interpretarea ei a fost remarcabilă!
B: Da, nu-i aşa?

A: Ce gustoasă este mâncarea!
B: Mulțumesc!

d) minimalizarea gesturilor proprii este o expresie a respectării maximei modestiei.

ex.
E un fleac!

N-a fost mare lucru!

Acceptați mica noastră contribuție la ajutorarea suferinzilor.

e) exprimarea indirectă a unor opinii critice sau diferite de ale colocutorilor se explică prin respectarea maximei acordului.

ex.
A: Limba engleză este greu de învățat.
B: Adevărat, dar unele structuri gramaticale sunt chiar uşoare.

f) evitarea menționării explicite a evenimentului poate fi motivat de respectarea cerințelor maximei înțelegerii.

ex.
Am auzit ce s-a întâmplat. Ce nenorocire!

Acțiunea principiului politeții propus de Leech este legată de un comportament strategic, menit să „moduleze" efectul unei anumite intenții comunicative asupra relațiilor sociale.

6.4 Tipuri de acte

Menținerea imaginii fiecăruia dintre noi presupune cooperarea, care este dependentă de acțiunile şi de sistemele de valori ale persoanelor cu care venim în contact. Există însă un conflict între dorința fiecăruia de a se bucura de aprecierea şi acordul semenilor săi (*positive face*), pe de o parte, şi dorința de a acționa conform propriilor idei şi intenții (*negative face*), pe de alta. De aceea, deteriorarea imaginii individuale nu poate fi prevenită decât printr-o alegere strategică a mijloacelor şi formelor de comunicare.

Acte agresive

Unele acte de vorbire (directivele, comisivele, expresivele) au integrată o componentă potențial amenințătoare. Pornind de aici, P. Brown şi S. Levinson identifică actele care amenință eul individual (engl. *face threatening acts*).

Astfel, directivele pot limita libertatea de acțiune a receptorului, afectând eul său negativ, dorința de a se exprima şi acționa liber.

ex.
Du-mi paltonul la curățat!

În funcție de persoana care a rostit enunțul, receptorul se poate conforma ordinului sau, resimțind potențialul agresiv, poate formula un răspuns prin care îşi păstrează eul negativ.

Actele din clasa comisivelor pot afecta eul negativ al emițătorului prin angajarea într-o acțiune care ar putea afecta propriul teritoriu.

ex.
Vin la tine după prânz!

Dacă enunțul nu este urmare a unei invitații formulate de un colocutor, atunci el are un potențial agresiv ridicat. Receptorul unui astfel de enunț poate considera că i-a fost invadat spațiul personal şi va încerca să se protejeze. Astfel, ceea ce s-a dorit a fi un enunț prin care se încerca afirmarea unei relații bazate pe apropiere între locutori se poate transforma într-un act agresiv, cu efecte asupra emițătorului.

Mulțumirile sau complimentele, acte expresive, pot amenința eul negativ al emițătorului sau al receptorului. Prin mulțumire, emițătorul acceptă contractarea unei datorii față de receptor.

ex.
A: Îți stă bine cu rochia asta!
B: Ce vrei să spui?

Cu toate că intenția lui A era aceea de a face un compliment, de a-şi exprima admirația față de un bun al lui B, receptorul consideră că emițătorul îi invadează teritoriul şi alege să se protejeze.

Activitate

Studiați complimentele din unitatea de învățare nr. 3 şi extrageți-le pe acelea care au un potențial agresiv ridicat.

Diminuarea potențialului agresiv al unor astfel de acte se poate face prin adoptarea unui comportament strategic, care presupune fie exprimarea neambiguă (engl. *on record*) a intențiilor comunicative, dar prin folosirea unor acțiuni redresive (engl. *face saving act*) explicite sau implicite, fie o exprimare ambiguă (engl. *off record*) a intențiilor, ceea ce poate conduce la negocierea sensurilor.

Exprimare neambiguă

Există situații în care exprimarea neambiguă fără acțiune redresivă este posibilă. O asemenea strategie este justificată dacă, în cazul schimbului verbal considerat, pe primul plan trec urgența şi eficiența comunicării.

ex.
Sună la poliție!

Un pahar de apă!

Faceți loc!

De asemenea, dacă „prejudiciul” adus interlocutorului este redus, nu apelăm la formule de politețe.

ex.
Intrați!

Luați loc!

Serviți!

Stai pe loc!

Reveniți peste o jumătate de oră ca să luați cererea.

Strategiile menționate pot fi ierarhizate de la exprimarea directă nemodalizată, la cea modalizată prin acțiuni redresive implicite şi explicite, până la exprimarea indirectă. Fiecare dintre aceste strategii are o serie de avantaje în funcție de intenția comunicativă a emițătorului sau a receptorului.

Astfel, exprimarea directă nemodalizată asigură eficiența comunicării, deoarece vorbitorul îşi exprimă intenția comunicativă fără a-l solicita pe receptor în sensul decodării vreunui sens adițional. Dacă vorbitorul recurge la acțiuni redresive, atunci eul individual al emițătorului sau al receptorului este satisfăcut.

✍Exercițiul 2

Comparați *Vă rog să-mi semnați această cerere de concediu* cu *Ştiu că sunteți foarte ocupat, dar credeți că puteți să-mi semnați această cerere de concediu?*
Comentați strategia folosită luând în considerare eul individual.

Exprimare ambiguă

În cazul în care receptorul doreşte să contracareze posibilele prejudicii ale unei exprimări directe venite din partea emițătorului, el apelează la un comportament strategic:

a) declanşează implicaturi conversaționale prin încălcarea unor maxime asociate principiului cooperării: cantitate, calitate sau relevanță;

b) recurge la exprimare vagă sau ambiguă, încălcând astfel maxima manierei asociată aceluiaşi principiu.

Observăm astfel strânsa legătură dintre cele două principii pragmatice: cooperare şi politețe. Pentru a nu formula o concluzie greşită şi pentru a evita neînțelegerile care pot conduce la conflict verbal, interactanții trebuie să pornească de la premisa că schimbul lor verbal este unul cooperant. Dacă apar derapaje conversaționale, ele trebuie depăşite prin decodarea corectă a implicaturilor, păstrându-se astfel eul individual negativ al interlocutorului.

Dacă emițătorul doreşte să încalce deliberat maxima cantității cu scopul de a respecta principiul politeții, atunci el poate recurge la:

a) formulări atenuate
ex.
A: Cum vi s-a părut vinul?
B: ***Ar fi trebuit un pic mai rece***.
În acest caz, receptorul nu furnizează întreaga cantitate de informație, deoarece doreşte să păstreze eul negativ al interlocutorului său. Din acest răspuns, A poate deduce faptul că vinul a fost bun, din moment ce nu a fost criticat în mod direct.

✍Exercițiul 3

Comentați exemplul următor sub raportul exprimării:

A: Ce ne puteți spune despre evoluția lotului de înot?
B: Trebuie să revedem unele aspecte legate de viteza de reacție.

b) exagerări

ex.
Cred că este a ***o suta oară*** când vă spun să nu vă apropiați de animale.
Am stat ***ore întregi*** în gară pe timpul grevei.

În ambele exemple, emițătorul enunțurilor furnizează mai multă informație decât ar fi fost necesară, pentru a-i determina pe receptori să ajungă la următoarele concluzii:
- este interzis să vă apropiați de animale (act de vorbire directiv direct, cu potențial amenințător);
- enunțul echivalează cu formularea unei scuze pentru întârziere (se evită un act de vorbire expresiv direct).

c) tautologii
ex.
Omul e om.
Eu sunt eu şi tu eşti tu!

✍**Exercițiul 4**

Comentați comportamentul strategic actualizat de emițător prin formularea celor două enunțuri de mai sus.
Scrieți observațiile în chenar

Strategiile politeții legate de încălcarea maximei calității sunt:

a) folosirea contradicțiilor
ex.
A: Ți-a plăcut excursia în Malta?
B: ***Da şi nu***.

A: Ce zici de o vizită la Castelul din Praga?
B: ***Mi-ar plăcea şi nu prea***.

În ambele situații, receptorul foloseşte contradicțiile pentru a evita furnizarea unei informații false. De asemenea, observăm că receptorul formulează mai întâi un răspuns pozitiv, afirmativ, ceea ce echivalează cu respectarea principiului politeții: B doreşte să-şi păstreze eul individual pozitiv. Aşadar, prin exprimarea ambiguă, B îşi asigură integrarea într-un grup, însă îi transmite indirect interlocutorului că ar avea motive să nu vorbească despre o anumită acțiune sau să nu participe la un anumit schimb verbal, o cerere indirectă de respectare a eului individual negativ.

b) întrebările retorice
ex.
Şi ce-ai mai fi putut face?
De unde să ştiu că vă cunoaşteți?

Dacă în primul exemplu, emițătorul formulează o acuză în mod indirect, în cel de-al doilea emițătorul apelează la un act de vorbire indirect expresiv pentru a-şi cere scuze față de interlocutor pentru o remarcă nepotrivită făcută în prezența unui terț.

c) ironia
ex.
Cafeaua asta este pentru dumneata!

Enunț formulat de o clientă nemulțumită care a primit pachețele de sare în locul celor cu zahăr pentru cafea.

✍Exercițiul 5

Formulați alte trei enunțuri ironice şi precizați contextul de comunicare.

d) metafora
ex.
Albinuța se mai opreşte din când în când pe la stup!
Enunțul echivalează cu formularea unui compliment şi este menit să evidențieze hărnicia şi dedicația unei anumite persoane față de acțiunile pe care le întreprinde. Prin metaforă se încalcă deliberat maxima calității, deoarece emițătorul este conştient că furnizează o informație falsă: persoana de sex feminin la care se referă nu este o insectă.

✍Exercițiul 6

Comentați enunțul următor din punctul de vedere al comunicării strategice: **Scrieți observațiile în chenar** Toată ziua ***ai ciripit*** la telefon!

Exprimarea politeții prin încălcarea deliberată şi strategică a maximei relevanței se poate realiza prin:

a) motivarea actului de vorbire
ex.
Ce bine mi-ar prinde nişte apă rece!
Chiar vrei să-l asculți pe Diaconescu la ora asta?

Emițătorul este conştient că încalcă maxima relevanței, însă recurge la această strategie pentru a-l determina pe receptor să implice conversațional semnificațiile. Astfel, în primul enunț, emițătorul doreşte ca receptorul să îi aducă un pahar cu apă rece, însă nu foloseşte o formulare directă (act de vorbire directiv), ci una motivată. Situația este asemănătoare în cel de-al doilea enunț: în locul actului de vorbire directiv direct *Închide televizorul!* sau *Schimbă canalul!*, emițătorul formulează o întrebare, al cărei potențial amenințător este mai mic, lăsându-i receptorului posibilitatea de a alege.

b) menționarea unor elemente din fondul comun de cunoştințe

ex.
Am înțeles că vreți să mergeți la Sinaia cu maşina.

Pentru a decoda corect acest enunț, trebuie precizate date despre contextul de comunicare: emițătorul are o casă la Sinaia, însă nu are maşină disponibilă pentru a ajunge în stațiune. Însă receptorul are aceste date (sunt probabil rude, prieteni), deci interpretarea pe care o face va fi următoarea: pentru a nu eroda eul individual negativ, dorința de independență a receptorului, emițătorul a formulat o cerere indirectă de a-i acompania. Aşadar, chiar dacă emițătorul a încălcat maxima relevanței, el a respectat principiul politeții, neimpunându-se.

✍Exercițiul 7

Comentați următorul exemplu, ținând cont de fondul comun de cunoştințe al interlocutorilor:
Comentariul nu trebuie să depăşească 6 rânduri
Sunt atât de adormit!

c) încălcarea maximei la nivelul presupozițiilor

ex.
Iar trebuie să mă duc la piață!

Nu eu am mâncat toată prăjitura!

În primul exemplu, folosirea adverbului iterativ *iar* este strategică: pe de o parte, emițătorul poate exprima o atitudine negativă față de o acțiune pe care trebuie să o repete (este posibil ca piața să fie departe, este foarte cald/ frig afară etc.), pe de alta – doreşte ca receptorul să decodeze sensul „ascuns" al enunțului său: ar fi bine dacă ar merge el la piață.

În al doilea exemplu, emițătorul inversează polii comunicării: emițătorul formulează un enunț care se bazează pe o serie de presupoziții despre receptor. Astfel, enunțul nu este altceva decât o critică indirectă la adresa receptorului.

În cazul în care emițătorul încalcă maxima manierei, el poate utiliza următoarele strategii pentru a-l determina pe colocutor să decodeze semnificațiile implicate:

a) formularea ambiguă

ex.
Ursule, când ajungi pe la noi?

În acest caz, emițătorul recurge atât la o metaforă, cât şi la un fond comun de cunoştințe. Ambiguitatea formulării provine din „jocul" strategiilor implicate de acest enunț: pe de o parte, metafora folosită poate trimite la o persoană puternică, pe de alta – poate constitui o critică la adresa receptorului care este greoi în mişcare. Aşadar, enunțul poate fi decodat atât ca un compliment, cât şi ca o critică.

b) formularea vagă

ex.
Cineva o să întârzie la şcoală.

Pronumele nehotărâte, precum şi adverbele nehotărâte, au în conținutul lor semantic trăsătura [+ vag]. Pentru a nu formula critica în mod direct, lezând eul negativ al receptorului, emițătorul apelează la o exprimare vagă. Prin aceasta, el îi lasă receptorului posibilitatea de a acționa în sensul eliminării criticii.

✍Exercițiul 8

Alcătuiți alte patru enunțuri pentru a exemplifica cele două strategii de mai sus.

c) formularea generală

ex.
Ştii, maşinile curate sunt mai frumoase.

Banii se fac prin muncă.

În ambele exemple, emițătorul nu doreşte să se impună, lăsând libertate receptorului. Putem ajunge la concluzia că sacrificarea maximei manierei este în strânsă legătură cu evitarea folosirii actelor directive directe.

O dată ce receptorul decodează corect intenția comunicativă a emițătorului, deci există perlocuție, putem spune că s-a realizat un act de vorbire indirect. Altfel, formularea emițătorului rămâne una generală.

d) elipsa

ex.
Când pisica nu-i acasă…

În acest exemplu, elipsa poate fi explicată prin apelul la cunoştințele împărtăşite: proverbul este bine cunoscut de vorbitorii de limbă română, deci va putea fi continuat de receptor. Enunțul este lăsat deschis intenționat. Astfel,

receptorul îl poate continua mental sau îl poate verbaliza. În ambele situații, el trebuie să facă un transfer între metaforele proverbului şi situația reală pentru a putea decoda critica.

A: Decât masa pe care am avut-o la greci…
B: Cum a fost? Că nu înțeleg!
(text înregistrat)

În acest exemplu, A recurge strategic la o formulare eliptică şi vagă în acelaşi timp, pentru a putea prelua accesul la cuvânt. Întrebarea prin care B cere detalii este momentul relevant pentru schimbarea subiectului conversației în curs şi pentru obținerea cuvântului.

Comentariul făcut mai sus (*v*. punctul c) poate fi aplicat şi aici. Astfel, este evitată o formulare directivă directă, posibil *Lăsați-mă să vorbesc!*

Concluzie

Alegerea tipului de strategie de către emițător se face pe baza evaluării gradului în care actele pot afecta eul receptorului sau propriul eu. Această evaluare implică trei variabile sociologice:

(a) **distanța socială** (D) dintre colocutori, relație determinată de rolurile sociale şi de frecvența interacțiunilor verbale şi a subiectelor de conversație;
(b) **puterea** (P), relație ce se referă la direcția exercitării controlului (dinspre emițător sau dinspre receptor);
(c) **gradul de interferență** (I) implicat de actul verbal respectiv în raport cu dorința de autonomie sau de aprobare a individului. Această mărime variază atât situațional, cât şi în funcție de specificul socio-cultural al comunității considerate.

Prin însumarea acestor date se poate determina nivelul optim de politețe pentru îndeplinirea unui act verbal: strategiile politeții trebuie să fie direct proporționale cu rezultatul acestei sume. Alegerea unei strategii complicate în cazul unui prejudiciu minim adus receptorului reflectă un comportament neadecvat, aşa cum este şi opțiunea pentru o strategie simplă în cazul prejudicierii importante a individualității receptorului.

✍**Exercițiul 9**

Construiți enunțuri în care să cereți o adresă de internet. Folosiți, pentru fiecare situație, câte o strategie adecvată (exprimare neambiguă sau exprimare ambiguă).
Minimum 5

6.5 Politețe pozitivă

P. Brown şi S. Levinson (1978) au consacrat o parte importantă strategiilor politeții pozitive şi negative. Denumirile alese pot provoca obiecții, dacă ne gândim că „politețea" are în mod curent conotații favorabile. Acestea sunt justificate dacă ne raportăm la cele două aspecte fundamentale ale conceptului de imagine publică prezentate în unitatea anterioară: *eu pozitiv* şi *eu negativ*.

Definiție

Astfel, politețea pozitivă este orientată spre satisfacerea eului pozitiv al interactanților, iar politețea negativă este orientată spre satisfacerea eului negativ al acestora. Dacă integrăm aceste aspecte în discuția mai largă despre politețe, putem obține următoarea definiție: politețea este un comportament strategic al indivizilor, prin care se urmăreşte satisfacerea exigențelor legate de imaginea lor publică în scopul menținerii sau al restabilirii echilibrului interacțional şi a unei atmosfere de cooperare în cursul proceselor comunicative. (Ionescu-Ruxăndoiu, 2003, 76)

Majoritatea studiilor anterioare luaseră în discuție aspecte ale politeții negative (conceptul nu fusese încă denumit de Brown şi Levinson), mijloacele prin care exprimarea este indirectă, impersonală. Introducerea conceptului de politețe pozitivă constituie cea mai importantă inovație a pragmaticii în acest domeniu.

Politețea pozitivă are o funcție integrativă, accelerând relațiile sociale prin insistența asupra elementelor de comunitate. Aceasta se caracterizează prin adoptarea unei atitudini de familiaritate față de interlocutori.

Comentariu

În conversația fatică se urmăreşte stabilirea unor relații pozitive. Tocmai de aceea, se pare că este tipul cel mai des întâlnit de conversație în societatea actuală: oamenii simt nevoia de a fi alături de semeni de-ai lor. Se poate întâmpla însă să se dezvolte şi o relație negativă, în sensul că subiectul negociat îi „uneşte" pe interactanți prin negativitate (prețurile care cresc, întârzierea microbuzului etc.). Şi în acest caz însă vor avea prioritate strategiile politeții pozitive, strategiile politeții negative fiind estompate pe măsură ce colocutorii ajung să se cunoască mai bine, iar distanțele se micşorează.

6.6 Strategii ale politeții pozitive

Strategiile care definesc politețea pozitivă au la bază afirmarea (sau chiar exagerarea) simpatiei, a admirației sau aprobării față de tot ceea ce ține de persoana interlocutorului, anticiparea unor rezultate favorabile ale actului comunicativ în curs şi gluma.

Strategiile de bază ale politeții pozitive sunt:

1. formularea explicită a unor observații care să ateste interesul şi atenția emițătorului față de persoana receptorului:

ex.
Îți stă bine cu tunsoarea asta!
De unde ți-ai cumpărat sandalele?

2. exagerarea aprobării, admirației, simpatiei față de receptor:

ex.
Ai o memorie extraordinară!
Soluția pe care ai găsit-o este cea mai bună.

3. preocuparea de a spori interesul propriei contribuții la conversație;

ex.
A: Da, mă, e mare şi frumos!
B: Îhm… mare şi compartimentat ca lumea.
A: Îhm.
B: Da' mare e, vorba ta!
(text înregistrat)

4. folosirea unor mărci de identitate care subliniază apartenența colocutorilor la acelaşi grup. Astfel, se face apel la persoana a II-a singular în locul pluralului, se recurge la forme familiare de adresare;

ex.
A: Aşa, fetele, şi ce-ați mai făcut astăzi?
B: Am chiulit de la germană.
A: Nu v-ar fi ruşine!
(text înregistrat)

A: E foarte frumos e liniştit…
B: Du-te să-mi vezi florile!
C: Mamă, ce mişto e!
(text înregistrat)

5. abordarea unor subiecte sigure de conversație;

ex.
A: Ați văzut careva filmul?
G: Ce film?
A: Ăla de la Patria.
B: Lupta cu înălțimile?
A: Da.
G: Nu.
A: E astăzi, la patru jumate, aicea la noi.
B: Astăzi?
A: Îhî.
(text înregistrat)

Comentariu

Ionescu-Ruxăndoiu (2003, 81) notează faptul că evaluarea greşită a unor subiecte drept sigure poate conduce la blocarea comunicării.

ex.
B: Cum s-a rezolvat cu Iaşiul?
A: S-a rezolvat că nu mai mă duc… S-a rezolvat de nu se poate. Nu.
B: Care-a fost motivul?
A: Motivul a fost că nu-mi permit să scot din buzunarul propriu atâția bani pentru două zile.
(text înregistrat)

Deşi, la prima vedere, sfera finanțelor ne-ar apărea tabu, există cel puțin un punct comun ce poate fi dezvoltat într-o conversație atât cu membrii familiei, cât şi cu persoane necunoscute: nivelul prețurilor. În exemplul prezentat mai sus, cei doi interactanți nu abordează un astfel de punct comun, ci, dimpotrivă, subiectul atentează la eul negativ al lui A, care încearcă să încheie subiectul neplăcut.

6. reluarea, integrală sau parțială, a replicilor emițătorului;

ex.
A: Teribilă căldură a fost astăzi!
B: Teribilă!
(I. L. Caragiale, *Situațiunea*)

7. evitarea exprimării directe a dezacordului (nu spunem *nu*, ci *da, dar…*);

ex.
A: Ți-a plăcut intervenția colegului tău?
B: Da, dar aş fi preferat să fie mai ponderat în afirmații.

8. „pregătirea terenului” pentru formularea unor solicitări.

ex.
E frumos afară! Ce-ar fi să mergem până la Sinaia?
Bocancii ăştia s-au demodat. Nu mi-i dai mie?

9. crearea unui *fond comun*. Acest fond comun se stabileşte prin interacțiune verbală şi cuprinde opiniile şi cunoştințele împărtăşite de participanții la conversație.

ex.
A: Mă duc la secretară să-i las dosarul de concurs şi îmi spune că vinerea nu are program cu publicul.
B: Ce neplăcut trebuie să fi fost! Acum te mai duci şi luni!

10. gluma, în cazul în care receptorul nu este un interlocutor obişnuit pentru emițător sau atunci când mişcarea conversațională este inadecvată. Pentru a „gusta” gluma, colocutorii trebuie să împărtăşească acelaşi set de norme situaționale şi aceeaşi concepție asupra posibilităților de a le încălca.

ex.
A: […] Într-o secție de poliție. Se bagă trei într-o cameră, stinge căpitanul lumina, pac! „Trebuie să-mi spuneți unde s-a dus lumina. Bă, tu ştii?” „Nu ştiu.” „Tu ştii?” „Nu ştiu.” „Tu ştii?” „Nu ştiu.” „Vă dau două săptămâni acasă. După două săptămâni, veniți înapoi. Dacă nu-mi spuneți unde s-o dus lumina, vă dau afară.” Trec două săptămâni, vine primul. „Unde s-a dus lumina?” „Nu ştiu.” „Afară.” Al doilea. „Tu? Unde s-a dus lumina?” „Nu ştiu.” „Afară.” Al treilea. „Tu?” „Eu ştiu.” „Da? Şi zi. Cum ai procedat?” „M-am dus acasă, am bătut geamurile-n cuie, am bătut uşile-n cuie, am stins lumina şi-am început să caut.” „Şi-ai găsit-o?” „Am găsit-o, dom’ căpitan!” „Unde?” „În frigider!”
(text înregistrat)

Comentariu

În primul rând, performerul stabileşte cadrul glumei (*într-o secție de poliție*) ceea ce conduce la construirea unui prim set de aşteptări: polițiştii nu sunt prezentați într-o lumină favorabilă. Aşadar, receptorii se pregătesc să audă o glumă în care polițiştilor li se va cere un lucru foarte simplu, însă ei nu vor găsi soluția potrivită. Odată cu prezentarea problemei (*se bagă trei într-o cameră, stinge căpitanul lumina, pac! „Trebuie să-mi spuneți unde s-a dus lumina.”*), se stabileşte un al doilea set de aşteptări: receptorii vor auzi trei povestiri, iar neconcordanța îl vizează pe cel de-al treilea personaj.

Deoarece nici unul dintre cele trei personaje nu reuşeşte să treacă testul inițial, ni se confirmă primul set de aşteptări. Conflictul glumei se dezvoltă prin conversații între participanți care încearcă să găsească soluția. Observăm că prezentarea răspunsurilor primilor doi polițişti este simetrică: *Vine primul. „Unde s-a dus lumina?” „Nu ştiu.” „Afară.” Al doilea. „Tu? Unde s-a dus lumina?” „Nu ştiu.” „Afară.”*, ceea ne confirmă al doilea set de aşteptări. Receptorii speră ca cel de-al treilea personaj să aibă rezolvarea. După o scurtă prezentare a modului de operare, care are rolul de a mări tensiunea şi de a pregăti poanta, vine şi rezolvarea problemei inițiale: *„Unde s-a dus lumina?” „În frigider!”*.

Atunci când ascultă o astfel de glumă, receptorul ştie că o mare parte a narațiunii nu va fi esențială pentru înțelegerea poantei, însă o acceptă. Informația superfluă, repetată este foarte importantă pentru interpretare; rolul ei este acela de a alcătui o poveste. Astfel, dacă receptorul doreşte să folosească o glumă într-o interacțiune viitoare, nu trebuie să rețină decât momentele principale ale glumei:

expunerea situației;
- prezentarea problemei;

- răspunsul.

De asemenea, glumele depind foarte mult de performer. Dacă acesta ştie să exploateze numele personajelor, să creeze tensiune, să adauge limbaj non-verbal, evaluarea va fi în avantajul său, iar efectul final va fi unul puternic.

11. includerea emițătorului şi a receptorului în realizarea acțiunii pe care o exprimă enunțul considerat:

ex.
E momentul să ne aşezăm la masă!

Folosirea unor astfel de strategii implică emiterea unor enunțuri care admit cel puțin două interpretări: receptorul îşi însuşeşte informația sau receptorul îşi declină responsabilitatea pentru anumite acțiuni care i-ar putea aduce prejudicii. Sensul enunțurilor devine obiect de negociere între parteneri.

Activitate

Studiați strategii ale politeții pozitive în Ionescu-Ruxăndoiu, L., *Narațiune şi dialog*, pag. 124-133.

6.7 Politețe negativă

Politețea negativă se bazează pe menținerea şi chiar pe sublinierea distanței dintre indivizi. Aceasta se caracterizează prin adoptarea unei atitudini deferente, rezervate.

Politețea negativă reflectă preocuparea emițătorului de a nu limita în nici un fel libertatea de acțiune a receptorului. Acest tip poate fi văzut ca o frână ce intervine în interacțiune în momentul în care distanțele dintre polii comunicării se micşorează prea mult.

În momentul în care apelăm la strategii ale politeții negative, îi transmitem interlocutorului nostru dorința de a fi oficiali, formali, însă, în acelaşi timp, îi respectăm teritoriul în care se manifestă ca individ.

6.8 Strategii ale politeții negative

Strategiile politeții negative se bazează pe sublinierea continuă a dorinței de noninterferență, pe evitarea oricăror presupuneri sau anticipări legate de persoana interlocutorului, pe diminuarea propriei personalități, simultan cu exagerarea valorii celuilalt. Dintre strategiile care definesc politețea negativă, menționăm:

1. exprimarea indirectă a forței ilocuționare:

ex.

Eşti bun să închizi uşa? (în locul formulării imperative *Închide uşa!*)

2. reducerea la minimum a presupunerilor privind dorința receptorului de a realiza o anumită acțiune, prin prefațarea enunțurilor cu atenuatori de expresie:

   ex.
   Dacă nu te superi, poți să-i duci tu Ioanei cartea?

   Bănuiesc că aveți cu ce să vă întrețineți în Spania.

3. adoptarea unei atitudini pesimiste cu privire la dorința sau la posibilitatea receptorului de a efectua a anumită acțiune. Spre exemplu, folosirea condiționalului optativ – mod al irealității – în locul indicativului:

   ex.
   Ai putea să treci după-amiază pe la el?

   Aş vrea să inițiez un schimb intercultural cu o universitate din America şi ***aş avea nevoie*** de părerea Dvs.

4. reducerea gradului de interferență prin apelul la construcții restrictive sau la litotă:

   ex.
   Vă deranjez numai ***o secundă***.

   Îmi puteți acorda ***un minut***?

   Nu vreau ***decât*** să vă prezint oferta companiei noastre.

5. exprimarea deferenței prin diminuarea propriei personalități, în contrast cu exagerarea valorii interlocutorului:

   ex.
   Nu sunt în stare să rezolv această problemă, care pentru Dvs. este un fleac.

6. formularea de scuze în mod direct, recunoaşterea deranjului, exprimarea ezitării, neplăcerea de a interveni:

   ex.
   Vă rog ***să mă scuzați*** că mi-am permis să vă telefonez.

   Scuzați-mă că intervin, dar ne aşteaptă autocarul.

   Ştiu că aveți mult de lucru, dar am o problemă urgentă.
   Mi-e tare neplăcut să vă întrerup din lucru, dar nu pot trece peste părerea dumneavoastră.

7. impersonalizarea enunțurilor prin evitarea folosirii persoanei I sau a II-a:

   ex.
   Nu se poate face nimic. (evitarea referirii la emițător)

   Ar fi de dorit rezolvarea grabnică a acestei probleme. (evitarea referirii la receptor)

   Să vedem ce putem face. (folosirea pluralului în locul singularului)

   Domnule profesor, capitolul acesta mi se pare dificil. (folosirea termenilor de adresare fac indirectă referirea la emițător)

8. admiterea contractării unei datorii față de receptor sau lipsa oricărei obligații din partea receptorului:

   ex.
   Ți-aş fi recunoscător dacă mi-ai spune adevărul.

   Nu este nici un deranj să te conduc până la noua locuință.

Politețea în comunitățile rurale

L. Ionescu-Ruxăndoiu (1999) a descris o serie de strategii ale politeții negative extrase din textele dialectale. În continuare, prezentăm principalele comentarii ale autoarei.

În primul rând, trebuie remarcat faptul că, în comunitățile rurale, politețea negativă se manifestă în cazul relațiilor între *insideri* (membrii comunității rurale) şi *outsideri* (orăşenii) sau între *insideri* cu statut inegal, când direcția comunicării este de la inferior la superior. Autoarea a înregistrat două strategii principale:

(a) reducerea la minimum a presupunerilor privind intențiile, dorințele sau preferințele receptorului, prin folosirea unor elemente care să atenueze verbele performative, forța ilocuționară sau conținutul propozițional al unui enunț;

(b) exprimarea deferenței față de receptor strâns legată de impersonalizarea receptorului.

Structurile lingvistice ale deferenței folosite în relație cu *outsideri*, orăşeni cu statut social superior, reflectă apelul la strategii ale limbii literare. Referindu-se la adresare, L. Ionescu-Ruxăndoiu remarcă faptul că aceasta se realizează prin structuri care conțin cel puțin unul din următorii constituenți:

- vocativul „domnule” care precedă numele de familie sau numele profesiei – pentru bărbați;
- „doamnă”, „coconiță” neînsoțite de alți determinanți – pentru femei;
- forma de persoana a II-a plural a verbelor;

- forma de persoana a II-a plural a pronumelor personale;
- pronumele de politețe „dumneavoastră”, care exprimă cel mai înalt grad de deferență.

ex.
Domnule doctor, e bine?
Domnule doctor, vă rog s-o vizitați față de mine.
Domnu' doctor, vreau să fiu şi io consultată de ***dumneavoastă***.
Coconiță, zic, ***dumneavoastră*** de ce-***ați fost*** bolnave?

Comentariu

Ultimul exemplu conține o serie de mărci ale politeții negative. În primul rând, emițătorul foloseşte forma de adresare hipocoristică *coconiță* pentru a capta atenția receptorului. Odată ce acest lucru a fost făcut, exprimarea este deferentă, fiind actualizat pronumele de politețe *dumneavoastră* şi acordul implicit cu verbul la plural.

Ne atrage însă atenția folosirea formei de feminin plural a adjectivului *bolnav* în locul celei de singular, cu toate că enunțul se referă la o singură persoană. Această folosire reflectă necunoaşterea de către subiect a unei reguli gramaticale: pronumele de politețe cer folosirea pluralului numai la verbele cu care se corelează.

De asemenea, am putea spune că subiectul înregistrat ajunge la forme hipercorecte din dorința de a folosi cât mai mulți termeni „de la oraş”. Altfel spus, în exemplul citat, folosirea unei strategii al politeții negative are la bază o mentalitate similară cu aceea care justifică în mod curent politețea pozitivă, şi anume tendința de adaptare la interlocutor.

L. Ionescu-Ruxăndoiu a înregistrat structuri diferite ale deferenței în relațiile intracomunitare. Astfel, există o formă specifică a pronumelui de politețe (*matale*) care selectează persoana a II-a singular a verbului predicat. Această formă este corelată cu vârsta superioară a destinatarului, dar şi de poziția acestuia în interiorul sistemului de rudenie al comunității rurale respective.

ex.
Mamă, mă duc cum ziceai ***matale***. (nora către soacră)
Tată, da' te-ai dus ***matale*** la dispensar? (nora către socru)
Măi naşule, pot să iau şi eu o fată să mă căsătoresc şi io? Ce zici ***matale***? (finul către naş)

Activitate

Studiați strategii ale politeții în textul narativ, din *Narațiune şi dialog*, Liliana Ionescu-Ruxăndoiu, pag. 143-176.

6.9 Impolitețea

Până acum, am luat în discuție aspecte referitoare la atingerea armoniei în plan social. Nu întotdeauna se întâmplă ca polii comunicării, în cursul interacțiunilor verbale, să respecte eul individual al celuilalt. Altfel spus, trebuie să admitem conceptul de *impolitețe*, descris de J. Culpeper (1995).

Definiție

Impolitețea este atacul deliberat la adresa eului individual al interlocutorului şi are efecte disarmonice în plan social.

Pornind de la cadrul de analiză propus de P. Brown şi S. Levinson, J. Culpeper propune un model al impoliteții şi face distincția între:

1) impolitețe directă (engl. *on record*) – atacul la adresa eului interlocutorului este performat direct şi neambiguu;
2) impolitețe indirectă (engl. *off record*) – atacul la adresa eului interlocutorului este performat prin actualizarea nesinceră a unor strategii ale politeții;
3) impolitețe pozitivă – cerințele eului pozitiv al receptorului sunt lezate intenționat;
4) impolitețe negativă – cerințele eului negativ al receptorului sunt lezate intenționat;
5) suprimarea deliberată a manifestărilor politeții cu toate că prezența acestora ar fi strict necesară.

Paralelismul cu modelul Brown-Levinson continuă prin precizarea unor strategii asociate impoliteții pozitive şi celei negative.

Strategii

Principalele strategii ale impoliteții pozitive sunt:

1. ignorarea celuilalt;
2. excluderea celuilalt dintr-o activitate;
3. disocierea, altfel pus negarea constituiri unui fond comun de cunoştințe;
4. dezinteresul față de celălalt;
5. folosirea unor mărci de identitate neadecvate;
6. folosirea unui limbaj obscur;
7. căutarea dezacordului prin abordarea unor subiecte tabu;
8. preocuparea de a-l face pe celălalt să nu se simtă bine prin glume nepotrivite;
9. folosirea unor cuvinte tabu.

Principalele strategii ale impoliteții negative sunt:

1. inocularea unui sentiment de teamă;
2. sublinierea puterii emițătorului în raport cu receptorul;
3. invadarea teritoriului celuilalt prin abordarea unor subiecte intime;
4. asocierea explicită a celuilalt cu un aspect negativ;
5. exprimarea explicită a îndatoririi față de emițător.

Observăm că, pe lângă strategiile lingvistice, J. Culpeper a inclus şi o serie de strategii non-lingvistice (ignorarea, dezinteresul) care alcătuiesc un complement al exprimării verbale.

De asemenea, J. Culpeper consideră că impolitețea se manifestă mai ales în cazul în care relația socială dintre colocutori este de inegalitate. Se întâmplă astfel, deoarece cel mai puternic are mai puține motive să fie politicos, ştiind că reacția lui nu poate fi de acelaşi tip. Iată un exemplu în acest sens:

ex.

A, ofițer de pază la o ambasadă. B, doamnă care participase la interviul pentru obținerea vizei. Din motive de securitate, toate bagajele sunt lăsate la intrare.

B: Pot să-mi iau geanta?

A: Ia vedeți, puteți?

În acest caz, B profită de statutul superior dat de circumstanțele interacțiunii verbale şi doreşte să-şi sublinieze puterea față de celălalt prin ridiculizare. Disocierea dintre cei doi poli ai comunicării are la bază ambiguitatea verbului *a putea* prin care se exprimă atât abilitatea fizică, cât şi permisiunea (*v*. distincția care se face între *may* şi *can*, în limba engleză).

În cazul egalității sociale şi, mai ales, în cazul intimității, manifestările politicoase sunt diminuate, însă nu putem spune că intimitatea şi impolitețea sunt direct proporționale. Caracteristicile temperamentale şi afectele negative ale interactanților determină gradul de impolitețe.

6.10 Lucrare de verificare

Verificare 1

Comentați strategiile politeții actualizate în următorul fragment. Faceți referire şi la maximele asociate principiului politeții (**30 puncte**).

Safta: Jupâne!
Ianke: Ce vrei? Iar săpun? N-am săpun!
Safta: Nu, stafide!
Ianke: Îhî! Cât?
Safta: O jumătate de kilogram pentru o colivă!
Ianke: Ce vorbeşti? Îți faci colivă de pe acum?
Safta: Eh! Pomană, maică, pomană.
Ianke: Dar eu nu dau de pomană.
Safta: Ştiu, maică, dar poate laşi mai ieftin.
(Victor Ion Popa, *Take, Ianke şi Cadâr*)

Verificare 2

Selectați un tip conversațional (conversație din tren, la petrecere, nuntă etc.) şi comentați integrarea lui într-unul din tipurile de politețe studiate (**25 puncte**).

Verificare 3

Identificați şi comentați strategiile politeții în următoarele schimburi verbale (**45 puncte**):

a) A: Când coboram scările, m-am împiedicat…
B: Vai, doar n-ai căzut!
A: Era cât pe ce!

b) A: Să te servesc cu ceva? Domnul doctor mai întârzie…
B: Un strop de cafea ca să alung oboseala, dacă sunteți drăguță.

c) Şi-acum, să gustăm prăjitura!

6.11 Surse bibliografice

Bidu-Vrănceanu, Călăraşu, Ionescu-Ruxăndoiu, Mancaş, Pană-Dindelegan, *Dicționar de ştiințe ale limbii*, Nemira, Bucureşti, 2001

Cutting, J., *Pragmatics and Discourse*, Routledge, London, 2002

Ionescu-Ruxăndoiu, L., *Conversația. Structuri şi strategii*, ediția a doua, All, Bucureşti, 1999

Ionescu-Ruxăndoiu, L., *Limbaj şi comunicare*, All, Bucureşti, 2003

Leech, G., *Principles of Pragmatics*, CUP, Cambridge, 1991

6.12 Sugestii de rezolvare a exercițiilor

✍Exercițiul 1

În enunțul de mai sus, emițătorul formulează o acuză (act expresiv) în mod indirect (pronumele nehotărât *cineva*) pentru a păstra integritatea eului individual negativ al unui terț. Totodată, emițătorul încalcă maxima cantității, oferind prea puțină informație despre presupusul autor al acțiunii, însă aceasta generează o implicatură. Acuza implicată de enunțul lui A este decodată de unul dintre receptori, însă acesta o neagă. Aşadar, pentru a respecta principiul politeții, emițătorul încalcă o maximă asociată principiului cooperării.

✍Exercițiul 2

Ambele formulări includ mărci ale politeții însă în grade diferite. Astfel, prin primul enunț, emițătorul se raportează la receptorul superior, care probabil deține puterea şi poate îndeplini acțiunea cerută, numai prin formule de politețe (pronume personal de persoana a doua plural *vă*). Având în vedere că emițătorul formulează un act directiv, considerăm că formularea nu este adecvată, ci ea trebuie modalizată mai mult. În cel de-al doilea enunț, emițătorul adoptă strategia maximalizării costului față de receptor, concomitent cu minimalizarea beneficiului către sine. De asemenea, emițătorul prefațează cererea cu un enunț prin care îşi arată dorința de a nu invada teritoriul partenerului său, păstrându-i acestuia eul individual negativ. Considerăm că al doilea enunț este mai potrivit pentru formularea unei cereri, deoarece evităm un răspuns negativ sau, în cazul în care receptorul este nevoit să ne refuze, el va folosi strategii reparatorii.

✍Exercițiul 3

Ceea ce ne interesează în acest schimb de replici este răspunsul lui B, care poate fi încadrat în categoria „răspuns diplomatic”. Dar ce anume ne face să-l includem în această categorie? Din dorința de a respecta principiul politeții, B încalcă maxima cantității asociată principiului cooperării. Astfel, el furnizează mai multă informație decât era necesar, însă ea nu este falsă şi nici nu reprezintă un pericol pentru eul individual negativ al vreunuia dintre receptori.

Aşadar, răspunsul conduce la următoarea concluzie: lotul de înot poate evolua prin lucru susținut.

✍**Exercițiul 4**
Prin tautologii, emițătorul furnizează o cantitate insuficientă de informație, aşadar încalcă maxima cantității asociată principiului cooperării. El recurge la această modalitate de exprimare pentru a-l determina pe receptor să deducă răspunsul prin raportare la un fond primar de cunoştințe. Astfel, prin formularea *Omul e om*, receptorul este invitat să îşi actualizeze un vechi dicton: *A greşi e omenesc*. Aşadar, pentru a nu-i spune direct receptorului nostru că a greşit, o agresiune la adresa eului individual negativ, îi putem sugera înțelegerea de care dăm dovadă față de acțiunea sa.

✍Exercițiul 5
A: Contul este deschis pe numele lui Paul.
B: N-avea bani, sărăcuțul!

A: Mi-am mai cumpărat o rochiță de vară.
B: Bravo, mamă, n-aveai!

Nici nu-ți dai seama cât de mult m-a ajutat telefonul tău! (către o persoană care a uitat să telefoneze pentru a confirma o întâlnire)

✍**Exercițiul 6**
Enunțul de mai sus conține o metaforă, iar emițătorul încalcă deliberat maxima calității asociată principiului cooperării. Verbul selectat (*a ciripi*) nu este asociat cu o persoană, însă el a fost folosit pentru a-i transmite receptorului că a vorbit prea mult la telefon.

✍**Exercițiul 7**
Pentru a putea decoda corect mesajul, trebuie să ținem cont de relația care se stabileşte între polii comunicării. Astfel, enunțul de mai sus are o anumită interpretare dacă receptorul ştie că emițătorul este, de obicei, într-o dispoziție bună numai după ce bea o cafea. Aşadar, prin raportarea la propria persoană, emițătorul evită o cerere (act directiv) care poate afecta eul individual negativ al receptorului. Dacă receptorul îi oferă o cafea, acțiunea lui nu l-ar îndatora cu nimic pe emițător. Aşadar, emițătorul a respectat principiul politeții, neimpunându-se.

✍**Exercițiul 8**
Cineva s-a întâlnit cu tati şi au pus la cale ***ceva***!

A: Să nu-mi spui că ai greşit la teză!
B: E, acolo, ***ceva-ceva*** tot am greşit…

Eşti ca o ***pisică***!

✍Exercițiul 9

Exprimare ambiguă (engl. *off record*)

Of, care o fi site-ul de care ne-a spus la seminar? Îmi notasem adresa pe undeva!

Exprimare neambiguă (engl. *on record*)

Marius, spune-mi şi mie site-ul despre care ne-a povestit astăzi la seminar! (act directiv direct, potențial agresiv ridicat)

Nu vreau să te deranjez, dar mi-ai putea spune şi mie adresa site-ului despre care ne-a povestit astăzi la seminar? (act directiv modalizat, se folosesc strategii ale politeții negative)

Mariusică, tu te pricepi la computere şi adrese de internet. M-ai ajuta enorm dacă mi-ai spune care este site-ul despre care ne-a povestit astăzi la seminar. (act directiv modalizat, se folosesc strategii ale politeții pozitive)

Unitatea de învățare nr. 7

ORGANIZAREA CONVERSAȚIEI

Cuprins

7.1. Obiective educaționale 126
7.2. Definirea conversației 126
7.3. Trăsături ale conversației 127
7.4. Modelul etnometodologic 128
7.5. Modelul integrativ 139
7.6. Structuri interacționale în conversația fatică 147
7.7. Lucrare de verificare 152
7.8. Surse bibliografice 154
7.9. Sugestii de rezolvare a exercițiilor 154

7.1 Obiective educaționale

După studiul Unității de învățare nr. 7, cursanții trebuie să ştie:

- ✓ să ofere o definiție conversației;
- ✓ să indice trăsăturile conversației;
- ✓ să exemplifice caracteristicile modelului etnometodologic;
- ✓ să exemplifice caracteristicile modelului integrativ;
- ✓ să analizeze o secvență conversațională;
- ✓ să indice sursele bibliografice utile în studiul organizării conversației.

7.2 Definirea conversației

Prima încercare de definire a conversației are la bază etimologia cuvântului. Acesta provine din latinescul *conversatio*: raporturi, viață împreună cu cineva. Aşadar, putem stabili de la început trăsătura esențialmente socială a conversației.

Nu orice vorbire este însă conversație. Schimbul de cuvinte între indivizi este un aranjament social cu proprietăți distinctive. W. Labov şi J. Fenshel (1974, 30) consideră conversația „o matrice de enunțuri şi acțiuni legate între ele printr-o rețea de sensuri şi reacții.” Aşadar, procesul de construire a enunțurilor depinde foarte mult de situația de comunicare, în special de comportamentul receptorului care poate recurge la o serie de mijloace non-verbale: privire, mimică, gestică.

S. Donaldson (1979) a analizat diversele acte de vorbire şi a încercat să dea o definiție universală conversației, luând în considerare următoarele caracteristici:

1) minimum doi participanți;
2) schimb de replici;
3) conținutul replicilor se referă la un subiect comun;
4) replicile conțin informație;
5) interacțiunea nu are doar caracter tranzacțional;
6) participanții se comportă ca egali;
7) replicile sunt oarecum spontane şi imprevizibile;
8) participanții îşi dau replici reciproc;
9) imperativul apare rar;
10) se aplică procese eliptice regulate.

Definiția propusă nu s-a bucurat de o largă circulație, deoarece restrânge tipologia conversației. Dialogul instituționalizat sau conversația fatică, eliminate din definiția de mai sus, sunt tipuri conversaționale de sine stătătoare şi au o anumită structură.

S. Levinson (1983) propune o definiție cuprinzătoare: conversația este tipul familiar, curent, de comunicare orală, dialogică, în care doi sau mai mulți participanți îşi asumă în mod liber rolul de emițător. Termenul care se opune conversației este *discuția*. Dacă aceasta din urmă presupune un cadru instituțional şi restricții tematice şi de alocare a rolurilor, în cazul conversației statutul şi rolul nu funcționează, deoarece participanții se manifestă ca simpli indivizi, iar tematica abordată poate fi foarte diversă.

7.3 Trăsături ale conversației

Interacțiune

Conversația nu trebuie asimilată frazei, deoarece ea este rezultatul interacțiunii unor indivizi care au obiective conversaționale diferite şi, uneori, divergente, ajungându-se la conflicte verbale. Aşadar, conversația este creată continuu, prin interacțiune.

Evoluția unei conversații nu poate fi predictabilă, deoarece – în producerea şi interpretarea enunțurilor – trebuie ținut cont de contribuția partenerului. Emițătorul şi receptorul valorifică permanent datele pe care le are sau pe care le primeşte despre celălalt, ceea ce conduce la crearea unui orizont productiv şi interpretativ. Pe lângă informația socială transmisă prin inițierea unei conversații, se pot furniza informații despre aspecte pe care partenerul nu le deține sau informații referitoare la comportamentul său.

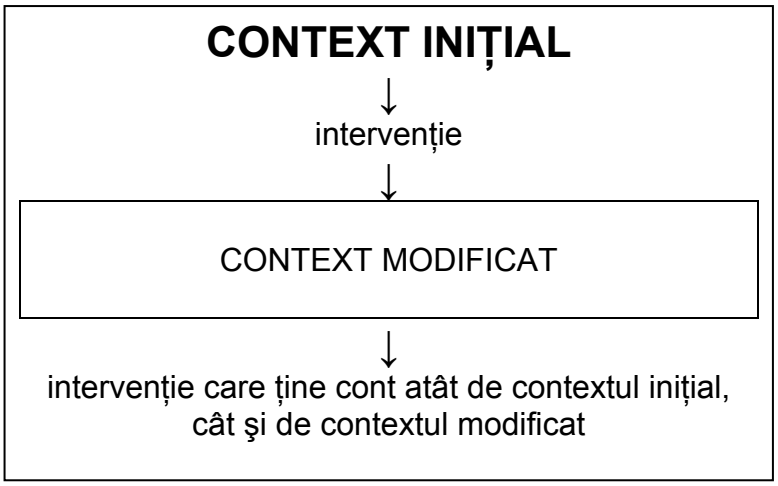
Preocuparea emițătorului de a facilita receptarea este reflectată de folosirea unor forme de feedback. Acestea pot fi actualizate de emițător pentru a controla şi întreține conversația, însă ele sunt şi la îndemâna receptorului care poate face dovada implicării sale în interacțiune şi a decodării corecte a mesajelor primite.

Aspectele prezentate conduc la concluzia că, din punct de vedere pragmatic, conversația este „o activitate serioasă şi necesară, cu funcție coezivă, care facilitează cele mai diverse forme de interacțiune socială.” (Mey, 1981, VIII-IX)

Context

Conversația se desfăşoară într-un anumit context comunicativ (*v*. Unitatea de învățare nr. 1), care îşi pune amprenta asupra

desfăşurării ei. În acelaşi timp, ea însăşi construieşte context, deoarece fiecare intervenție modifică ceea ce exista anterior, iar aceste modificări trebuie luate în considerare pentru formularea unor enunțuri ulterioare.



Structură

Conversația se desfăşoară sub forma unei succesiuni de intervenții alternative (engl. *turns*) ale participanților. În cursul unei conversații, principalele roluri care se disting sunt:

1) ***emițătorul*** – persoana a cărei intervenție este în curs la un moment dat (*v*. distincția *emițător – sursă* din Unitatea de învățare nr. 2);
2) ***receptorul*** – persoana căreia se adresează emițătorul pentru decodarea mesajului (*v*. distincția *receptor – destinatar* din Unitatea de învățare nr. 2).

Putem distinge şi un al treilea rol, ***auditorul***, prin care desemnăm persoana care asistă la conversație, fără a interveni. E. Goffman consideră că este util să distingem între auditorii a căror participare la conversație este ratificată (dintre persoanele care participă la conversație, este posibil ca unele să nu fie alese de emițător ca destinatari ai mesajelor sale) şi cei care nu îndeplinesc această condiție (conversația este ascultată întâmplător, neintenționat de un terț în tren, autobuz etc.)

7.4 Modelul etnometodologic

H. Garfinkel a inițiat, în anii ’50, o nouă orientare în sociologie, conform căreia ordinea socială şi, implicit, funcționarea raporturilor sociale nu este determinată de norme şi reguli exterioare care trebuie urmate îndeaproape de membrii unei comunități, ci, dimpotrivă, de norme şi reguli interne, proprii acelei comunități. Altfel spus, fiecare comunitate are propriul set de reguli, iar organizarea, coordonarea şi înțelegerea activităților de zi cu zi se bazează pe principiile bunului simț (engl. *common sense*).

H. Sacks, E. Schegloff, G. Jefferson (1978) au preluat ideile lui H. Garfinkel şi au propus un model de analiză a conversației (engl.

conversation analysis). Acesta are ca punct de plecare observarea modului în care participanții produc şi interpretează conversația, ca formă de interacțiune socială. Ei disting trei niveluri de organizare a conversației:

1) nivelul ***local*** – intervenția curentă şi cea imediat următoare;
2) nivelul ***secvențelor recurente*** – trei sau patru intervenții corelate prin moduri specifice de prezentare a informației;
3) nivelul ***general*** – ansamblul schimburilor verbale care alcătuiesc o conversație.

Activitate

Extrageți din *Dicționarul de ştiințe ale limbii* următoarea definiție:

intervenție =

Regulile de acces la cuvânt

Suprapunerile între două intervenții succesive sunt foarte reduse, iar pauzele dintre intervenții sunt, de asemenea, reduse ca durată, însă, cu toate că nu există reglementări explicite referitoare la accesul la cuvânt, participanții la interacțiune au posibilitatea de a interveni.

Aşadar, există un sistem *implicit* de organizare a conversației care operează *local*, la nivelul tranziției dintre doi locutori succesivi. Sistemul despre care au vorbit autorii menționați mai sus are două componente:

a) structura intervențiilor într-o conversație;
b) regulile accesului la cuvânt.

Oricât de lungi sau scurte ar fi intervențiile participanților la interacțiunea verbală, în structura lor sunt incluse elemente care pot conduce la identificarea momentului relevant pentru transferul rolului de emițător. În conversația curentă, aceste elemente pot fi:

- construcții interogative:
  ex.
  Dă-i telefon! ***Ce mai aştepți?***

- vocative şi interjecții:
  ex.
  Nu mă lua aşa repede, ***domnule***!
  Mă, m-asculți sau vorbesc la pereți?

- adverbe şi locuțiuni adverbiale:
  ex.
  În sfârşit, a luat banii şi-a plecat.

Apropo, vezi că ne-au dat tichetele de masă!

- repetiții:
  ex.
  Nici mie nu mi-a fost ***uşor***… O să vezi că nici ție nu-ți va veni ***uşor***…
  S-a însurat cu ***o frumusețe*** de fată, ***o frumusețe***…

- intonație descendentă:
  ex.
  Şi asta le-am spus lor↓

- semnale non-verbale:
  ex.
  lăsarea privirii în jos
  gesturi ale mâinii

La momentul relevant pentru schimbarea emițătorului, sunt actualizate regulile de alocare a rolului de emițător. Etnometodologii au formulat două reguli principale:

Regula 1 se aplică în primul moment posibil după ocurența mărcilor de încheiere a intervenției curente. Astfel, putem distinge trei situații:

a) dacă locutorul îl selectează pe următorul emițător, transferul de roluri apare imediat după încheierea enunțului în care se efectuează această selecție;
b) dacă locutorul nu îl selectează pe următorul emițător, atunci oricare dintre participanții la conversație se poate auto-selecta ca emițător, primul care intervine fiind ratificat ca emițător;

c) dacă locutorul nu îl selectează pe următorul emițător şi nici un alt participant nu se autoselectează ca emițător, locutorul poate să continue, solicitând astfel dreptul la o nouă intervenție.

Regula 2 se aplică oricărei situații de recurență a mărcilor de încheiere a intervenției curente, ulterioare aplicării regulii 1 în varianta c). ea presupune aplicarea repetată a regulii 1 într-una din variante până la efectuarea transferului rolului de emițător.

Emițătorul poate fi selectat atât prin tehnici elaborate, cât şi prin mijloace directe: întrebări, solicitări, oferte etc.

ex.
Cine vrea un pahar cu suc natural? ***Irina***, vrei?
Naşule, răspunde la telefon!
Domnu', un aparat foto digital!

Locutorul anterior poate fi solicitat să intervină din nou. Acest lucru se poate realiza prin formulele de control al audiției sau al

înțelegerii şi prin formulele de autocorectare de către emițător a unor componente ale intervenției sale anterioare.

ex.
A: Cum arată un brac?
B: Are ***urechile lungi***, aşa…
A: Aha, cu ***urechi lungi***…

A: Cumpără-mi o apă, te rog!
B: ***Carbogazoasă sau plată***?
A: ***Plată***!

Pauzele

Pauzele cu durate diferite nu sunt neobişnuite în timpul unei intervenții sau la finalul acesteia. C. Kerbrat-Orecchioni (1990) a făcut distincția între *pauze interne* (engl. *internal puase*), care aparțin emițătorului şi reflectă particularități ale unor procese cognitive, şi *pauze dintre intervenții* (engl. *switching pause*), care pot fi puse în legătură cu anumite strategii comunicative. S. Levinson (1983) numeşte pauzele dintre intervenții *tăceri* şi distinge între: goluri (engl. *gaps*), discontinuități (engl. *lapses*) şi tăceri semnificative (engl. *silence*).

Golurile se datorează întârzierii cu care este aplicată regula 1 a accesului la cuvânt, în varianta b) sau c), pentru selectarea următorului emițător.

Discontinuitățile apar în momentul în care nici o variantă a regulii 1 nu este aplicată; altfel spus, nimeni nu ştie ce să mai spună şi nu este selectat nici un emițător.

Tăcerile semnificative rezultă din neasumarea deliberată a rolului de emițător, cu toate că acea persoană a fost selectată ca emițător următor. Datele contextului de comunicare pot oferi o interpretare pentru atitudinea persoanei în cauză. Un astfel de moment poate constitui un semnal pentru autorul intervenției anterioare de a-şi revedea enunțul şi, eventual, de a-l reformula.

✍**Exercițiul 1**

Identificați diverse tipuri de pauze, în următoarele fragmente:

Muşteriul: Vorbeați ceva secret?
Ghiță: Aş!
(Tăcere)
Muşteriul: Frate… o fi târziu? Că pe-al meu l-am dat să-l dreagă!
(I.L. Caragiale, *C.F.R.*)

A: Era şi Barbu.
B: Domnul Delavrancea?
A: Da… şi Nicu…
B: Domnul Filipescu?

A: Ei, da! Şi Costică.
B: …
A: Costică Arion.
(I.L. Caragiale, *Amicul X*)

A: Şi ăsta tot la Bucureşti merge.
B: …
A: Toate care trag acolo merg la Bucureşti.
(text înregistrat)

Perechile de adiacență

Una dintre tehnicile cele mai frecvente de selectare a emițătorului următor o constituie *perechile de adiacență*, unități minimale ale organizării conversaționale. L. Ionescu-Ruxăndoiu (1999, 50) oferă următoare definiție: perechile de adiacență sunt secvențe de două enunțuri consecutive, produse de emițători diferiți, ordonate ca o succesiune de părți şi structurate astfel încât prima parte reclamă cu necesitate o anumită parte a doua.

Unele perechi de adiacență impun limitări stricte în privința selectării părții a doua.

ex.
salut – salut
A: Bună ziua!
B: Bună ziua!

chemare – răspuns
A: Ioana!
B: Da, vin!

întrebare – răspuns
A: Ai cumpărat cartea?
B: Chiar atunci!

rămas bun – rămas bun
A: Gata, am plecat. Pa!
B: Pa!

Alte perechi de adiacență nu sunt atât de restrictive în privința selectării celei de-a doua părți.

ex.
compliment – acceptare/ acord/ micşorare/ răspuns
A: Ce bine îți stă cu noua coafură!
B: Mulțumesc!
B: Mă prinde. De-asta am ales-o.
B: Nu e cine ştie ce!
B: Văd că şi tu te-ai gătit foarte frumos!

plângere – scuză/ negare/ justificare
A: Mi-ai consumat toată cerneala din imprimantă!
B: Îmi pare rău!
B: Dar nu eu. N-am imprimat nimic!
B: Mâine trebuie să predau lucrarea!

ofertă – acceptare/ refuz
A: Urcă, te duc până acasă!
B: Mulțumesc, eşti drăguț!
B: Mulțumesc, îl aştept pe soțul meu!

✍E**xercițiul 2**

Construiți un exemplu similar pentru actul de vorbire *solicitare*.

Organizarea preferențială

S. Levinson (1983) a propus substituirea criteriului adiacenței cu cel al *relevanței condiționate*. Aşadar, mult mai importantă decât succesiunea părților este relevanța părții a doua pentru intervenția anterioară. Astfel, putem vorbi despre o organizare preferențială a perechilor.

Deşi diverse enunțuri pot apărea în poziția secundă a unei perechi, ele nu au statut similar. Unele sunt corespondente fireşti, nemarcate, ale primelor părți, care se conformează aşteptărilor (engl. *preferred unmarked seconds*), altele sunt marcate prin diverse tipuri de complexitate structurală şi nu sunt aşteptate (engl. *dispreferred marked seconds*).

Astfel, refuzul unei solicitări este o variantă marcată, nepreferată de răspuns. Emițătorul unei solicitări se aşteaptă ca receptorul să răspundă afirmativ enunțului său, nicidecum să fie refuzat. Bineînțeles, în funcție de participant, refuzul poate fi formulat direct, lezând eul pozitiv al interlocutorului, sau indirect, încălcând una dintre maximele asociate principiului cooperării, dar păstrând intact eul interlocutorului, deci respectând principiul politeții.

ex.
A: Poți să-mi aduci cursul?
B: Din păcate, nu sunt în localitate, dar când mă întorc, trec pe la tine negreşit şi ți-l aduc. [variantă marcată – refuz indirect, se respectă principiul politeții]
B: Sigur. Te găsesc acasă? [variantă nemarcată – acceptare]

Nivelul secvențelor recurente

Organizarea preferențială nu priveşte exclusiv relația dintre două intervenții succesive, ci poate apărea şi de-a lungul unu număr variabil de intervenții ulterioare. Vom include în această serie *corectările* şi *pre-secvențele*, prin care se verifică posibilitatea de a orienta conversația într-o anumită direcție. Aceste aspecte sunt integrate celui de-al doilea nivel de organizare conversațională: *nivelul secvențelor recurente*.

Anumite deficiențe de emitere sau receptare pot fi remediate prin corectări care iau forma unor *substituții* integrale sau parțiale ale unor secvențe, în momentul în care eroarea este evidentă, şi iau forma unor *reformulări* sau *reluări*, în momentul în care, aparent, nu este nici o eroare.

S. Levinson (1983, 341) stabileşte o ierarhie a preferințelor față de inițierea şi efectuarea corectărilor:

1. autoinițierea corectării în enunțul care conține eroarea
   ex.
   Am ple- [k] fost şi eu la Bran!
   Te sun sâmbătă seara! [k] Şi eu, vineri seara!

2. autoinițierea corectării în punctul de tranziție de la o intervenție la alta
   ex.
   A: Ai văzut filmul?
   B: …
   A: Filmul de pe DVD-ul de la mine.

3. corectarea inițiată de interlocutor în enunțul emițătorului
   ex.
   A: Băiatu-i clasa a patra.
   B: Nu-i a cincea?
   A: Nu, ăla mic e a patra.

   A: Ce-ai acolo?
   B: Un iepure!
   A: E, na! Nu-i iepure, că-i prea mare!

4. corectarea inițiată şi efectuată de interlocutor
   ex.
   A: Aş vrea o rudă de salam, vă rog!
   B: O bucată de salam, da?

O pauză a interlocutorului poate avea funcția de a semnala interlocutorului o posibilă problemă, invitându-l astfel să inițieze autocorectarea. Dacă receptorul doreşte să semnaleze eroarea, o poate face *explicit* sau *implicit*, în acest din urmă caz folosindu-se atenuatori de expresie, pentru a nu genera conflict şi pentru a păstra eul negativ al interlocutorului: *cred că*, *vrei să spui*, *mi se pare*, *bănuiesc că e vorba despre* etc.

✍Exercițiul 3

Alcătuiți un scurt dialog în care să apară atât corectare explicită, cât şi corectare implicită.
Nu mai lung de 7 rânduri

Pre-secvență

Pre-secvență este termenul care desemnează atât un anumit tip de intervenție (cea care prefigurează un mod specific de acțiune), cât şi secvența din care face parte această intervenție. S. Levinson (1983, 345) defineşte această noțiune ca o unitate care prefigurează un anumit tip de act de vorbire. Pre-secvențele au rolul de a verifica disponibilitățile receptorului pentru actul intenționat şi sunt motivate de organizarea preferențială a conversației. Există astfel:

- pre-solicitări
  ex.
  A: Aveți napolitane Joe?
  B: Da, sigur.
  A: Aş dori 200 de grame.

- pre-invitații
  ex.
  A: Ce mai zici?
  B: Mă topesc în căldura asta.
  A: Nu vii la o înghețată?

- pre-oferte
  ex.
  A: Ai dat de cap problemei cu capete şi picioare?
  B: M-a dat ea peste cap.
  A: Hai să te ajut.

Tipuri de secvențe

Într-o conversație completă, există o secvență *inițială*, una *de bază* şi una *finală*. Fiecare dintre acestea are o structură aparte, în funcție de tipul de conversație care are loc, organizarea preferențială manifestându-se şi la acest nivel.

Secvența inițială este adesea construită dintr-o succesiune de perechi de adiacență cu funcție predominant fatică: saluturi, întrebări clişeizate, identificări, apelări şi răspunsuri. Dacă solicitările, de exemplu, sunt formulate direct, fără a fi precedate de

schimburile cu valoare fatică, atunci interlocutorul este pus în alertă, iar întregul schimb este perceput drept incongruent situațional.

Activitate

Comparați cele două fragmente de conversații:
Discutați observațiile voastre cu tutorele şi cu colegii

Textul 1

A: Bună!
B: Bună! Ce faci în Braşov?
A: Am fost la British Council, pentru că îmi este mai aproape decât cel din Bucureşti.
B: Am şi eu abonament acolo.
A: Chiar vroiam să te întreb. Este la tine *Canterbury Tales*, pentru că mi-au spus că este împrumutată?
B: Da.

Textul 2

A: Bună!
B: Bună! E la tine *Canterbury Tales*? N-am găsit-o la British Council.

Comentariu

În cazul în care distanța socială este mare sau comunicarea are loc între persoane care nu se cunosc, secvența inițială este mai convențională, mai elaborată şi îi solicită mai mult pe interlocutori în sensul câştigării încrederii celuilalt.

✍Exercițiul 4

Imaginați-vă secvența inițială dintre voi şi primarul localității în care locuiți.

Care sunt formulele de adresare?

Cum compensați verbal încălcarea teritorială?

Secvența de bază se construieşte în jurul unui subiect sau al unor subiecte corelate şi se derulează pe baza principiului cooperării, nu neapărat respectându-se maximele asociate. Abordarea unor subiecte nu este aleatorie, ci se realizează prin negociere între coparticipanți, prin metoda încetării şi a eşecului (engl. *trial-and-error method*).

Exemplul următor este extras dintr-o conversație desfăşurată după o căsătorie ce a avut loc în mediul urban. În prima parte a interacțiunii, activitatea verbală nu a servit la transmiterea unor informații, ci numai „la semnalarea existenței unei relații de comunicare între parteneri" (L. Ionescu-Ruxăndoiu, 1999, 19), participanții căutând să construiască un fond comun de cunoştințe. În conversația înregistrată, unul dintre participanți este uimit de apartamentul tinerilor căsătoriți şi propune indirect un subiect neutru: compartimentarea apartamentului.

C: E foarte frumos e liniştit…
A: Du-te să-mi vezi florile!
B: Mamă, ce mişto e!
[…]
B: Şi e linişte aicea, e foarte linişte.
C: Da, da! Exact ca la mine, da' spre deosebire de… la mine tu ai parcul mai mare… şi la mine e tot la fel!
D: Şi tu ai tot aşa parc?
C: Da.
[…]
D: Da, mă, da' e mare şi frumos!
B: Îhm… mare şi compartimentat ca lumea.
D: Îhm.
B: Da' mare e, vorba ta!
D: Vai, da' balconu e… nici în partea-ailaltă unde stăteam nu aveam balcon aşa lung… aveam balcon lung pe Republicii… aveam balcon lung la sufragerie şi bucătărie, da' nu aşa lat. Ăsta este foarte lat.
B: E mare rău…
(text înregistrat)

Conversația inițiată de C se concentrează în jurul unui aspect legat de situația imediată: liniştea. Ulterior, aspectul general al schimburilor verbale dispare, iar interactanții abordează un alt subiect din realitatea înconjurătoare: parcul din fața blocului. Participanții îşi însuşesc foarte uşor aspectele propuse prin interacțiune, ceea ce conduce la construirea unui fond bazat pe cunoştințe împărtăşite. În momentul în care conversația este reluată după o scurtă pauză, participanții nu abordează un alt subiect, ci continuă oferta propusă anterior şi o particularizează. Astfel, cele două aspecte generale avute în vedere la început (liniştea, parcul) conduc la abordarea unui subiect legat de locul în care se desfăşoară schimbul verbal: apartamentul.

Ajunşi aici, remarcăm faptul că ofertarea gradabilă se poate desfăşura nu numai pe verticală, ci şi pe orizontală. Prin *ofertare pe verticală*, înțelegem propunerea de subiecte în replici separate, din partea fiecărui participant la interacțiune. Prin *ofertare pe orizontală*, ne referim la propunerile pe care le face emițătorul într-un singur schimb verbal, fără intervenții din partea celorlalți participanți. În exemplul de mai sus, participanții vorbesc mai întâi despre aspecte exterioare (linişte, parc), în intervenții separate – ofertare pe verticală. În cadrul aceleiaşi intervenții a unui participant, se porneşte de la compartimentarea apartamentului şi se ajunge la aspecte particulare legate de acesta: balconul – ofertare pe orizontală.

În exemplul de mai sus, participanții la interacțiune au folosit abordări indirecte, legate de situația imediată. În exemplul următor, extras dintr-o convorbire telefonică între două persoane de sex feminin, cu vârste diferite, abordarea este directă.

B: În rest, ce faceți?
A: Uite, am făcut o gripă d-asta urâtă, de-abia mi-am mai revenit un pic acuma că vocea mi-e încă…
B: Da, se simte după voce…
A: Da, da.
B: Da, da.
A: Şi am cam tras-o aşa săptămâna asta destul de urât.
B: A, îmi pare rău! Cred că de la vremea asta de afară…
A: Da, cred, cred.
B: Că ba cald, ba frig, şi la un moment dat chiar ziceai că vine primăvara.
A: Îhî, da, în rest… nimic deosebit. Tu ce faci? Tot la firma aceea eşti?
(text înregistrat)

După primirea răspunsului la întrebarea cu caracter ritualic (*Ce faceți?*), B face o remarcă despre interlocutor (*se simte după voce*). Abordările directe nu sunt foarte uzuale, deoarece ele pot aduce prejudicii eului individual al receptorului. Este posibil ca remarca lui B să fi fost acceptată cu uşurință de receptor, deoarece A însăşi a lansat oferta. Intervenția lui B (*cred că de la vremea asta de afară*) păstrează conversația în sfera generalului, şi tot B este cea care o dirijează spre particular (*la un moment dat chiar ziceai că vine primăvara*) cu scopul de a stabili, prin interacțiune cu A, un teren comun. A îşi exprimă acordul cu informațiile furnizate de B, ceea ce este un indiciu al stabilirii unei relații interpersonale, şi, în acelaşi timp, propune un subiect particular (*Tot la firma aceea eşti?*), legat de persoana interlocutorului. Folosirea emfatică a lui „tot” ne indică faptul că informația cerută face parte din fondul comun de cunoştințe a celor două, iar întrebarea lui A nu face altceva decât să ceară confirmarea informației care va putea fi folosită în interacțiuni viitoare.

Secvența finală trebuie construită prin efortul comun al participanților, astfel încât „încheierea unuia dintre vorbitori să nu

genereze replica celuilalt şi să nu fie percepută ca o tăcere.” (E. Schegloff, H. Sacks, 1973)

În unele tipuri conversaționale, ca, de exemplu, conversația la telefon, secvența finală este destul de elaborată. Încheierea unei conversații nu poate fi nici prea precipitată, nici prea lentă, ci ea se realizează în câteva etape, caracterizate prin prezența unor forme stereotipe. Astfel, în secvența finală, se poate face referire la aspectele menționate în secvențele precedente, se poate reitera motivul schimbului verbal sau se poate pregăti o conversație viitoare.

O dată ce conversația a fost direcționată spre final, participanții vor încheia conversația prin formule stereotipe: neutre – *la revedere*, tinereşti – *baftă*, scurte – *pa*.

ex.
A: La revedere. Baftă!
B: La revedere. Te pup. Pa, pa!
A: Pa!

✍Exercițiul 5

Construiți o secvență finală a unui dialog cu un prieten apropiat.
Scrieți-o în spațiul liber din chenar(4 rânduri)

7.5 Modelul integrativ

Analiza regulilor şi a procedurilor de alocare a rolului de emițător, precum şi conceptul de relevanță secvențială au fost recunoscute drept contribuții esențiale ale grupului de etnometodologi, comentarii care au condus la clarificarea unor aspecte legate de cea mai interesantă formă de activitate umană: conversația.

W. Edmondson (1981) a supus modelul etnometodologic unei analize critice şi a remarcat următoarele:

1) unele reguli propuse de etnometodologi sunt dificil de aplicat la datele concrete, iar altele – precum schimbarea rolului de emițător – presupun decizii subiective ale participanților;

2) metodologia este uneori circulară, deoarece unitățile luate în considerare au caracter intuitiv, iar datele sunt abordate selectiv;

3) structura conversației este esențial interacțională, fiind independentă de ceea ce se spune în intervențiile care o alcătuiesc.

W. Edmondson subliniază faptul că, pentru înțelegerea fenomenului luat în discuție, este esențial să luăm în considerare coprezența comportamentului *social* şi *lingvistic*. Altfel spus, în conversație, fiecare participant îşi comunică propriile idei, dorințe, sentimente şi, în acelaşi timp, intră în raporturi interactive cu ceilalți, solicitându-le reacții.

Modelul propus de W. Edmondson este unul *integrativ*, în sensul că înglobează cele două comportamente. Autorul consideră că orice conversație se structurează ca o activitate socială, însă poate fi descrisă şi ca o serie de acte de vorbire a căror coerență este asigurată de structura socială în care acestea sunt realizate.

Edmondson face distincția între *structură interacțională de adâncime* – defineşte cadrul interacțional, şi *structură interacțională de suprafață* – secvențele reale de acte interacționale produse în cursul unei conversații. Pentru a atinge obiectivele conversaționale, participanții adoptă un comportament strategic, ce se bazează pe manevrarea structurilor interacționale.

Activitate

Extrageți din *Dicționarul de ştiințe ale limbii* următoarea definiție:

rang =

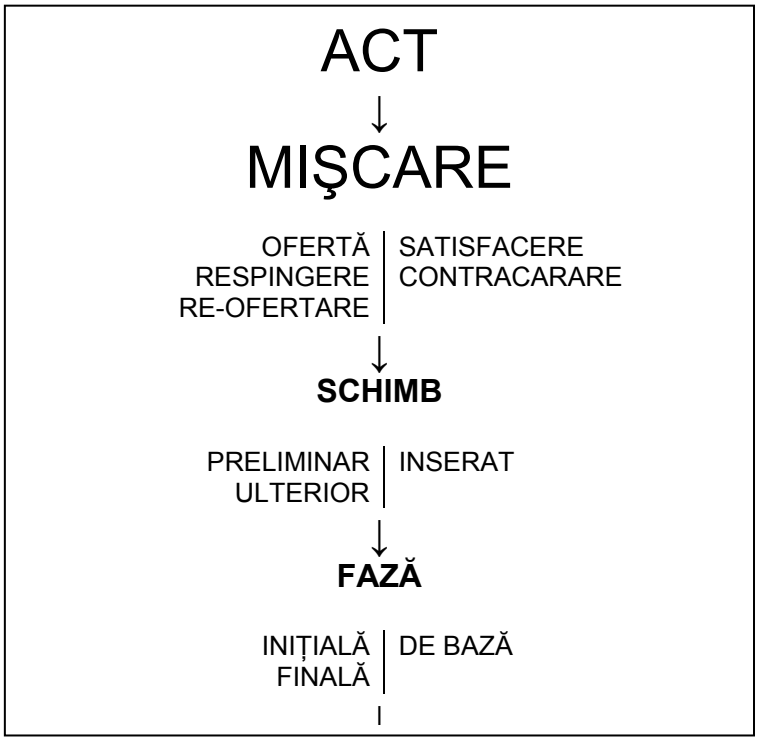
Elementele structurii interacționale

Elementele structurii interacționale sunt organizate ierarhic, fiecare unitate de rang superior reprezentând o combinație de unități de rang inferior.

Unitatea minimală a acestei structuri este ***actul*** (engl. *act*) interacțional.

O secvență de acte performate de acelaşi emițător constituie o ***mişcare*** (engl. *move*), iar o secvență de mişcări performate alternativ între participanți alcătuieşte un ***schimb*** (engl. *exchange*).

Mai multe schimburi subordonate unui schimb de bază sau coordonate între ele constituie o ***fază*** (engl. *phase*), iar succesiunea ordonată de faze reprezintă o ***confruntare*** (engl. *encounter*).



Acte

Actele sunt produse ale activității individuale, dar ele au şi mărci interacționale, care le integrează în structura de ansamblu a conversației. Actul principal este cel care defineşte tipul de mişcare efectuată şi poate fi însoțit de acte opționale prin care se validează mişcarea precedentă a interlocutorului (engl. *up-taker*) sau se semnalează apariția unei posibilități de intervenție a partenerului (engl. *appealer*).

ex.
A: Te-am sunat aseară, însă nu mi-a răspuns nimeni.
B: A fost descărcat telefonul. Nu ți-am spus că se descarcă repede?
A: Asta e! Eu am încercat…

În intervenția lui B, putem identifica actul principal care este structurat ca aserțiune urmată de o interogație negativă prin care îi solicită lui A validarea intervenției, şi, în acelaşi timp, îi oferă posibilitatea de a interveni. Aceste tipuri de acte îndeplinesc diverse funcții în plan conversațional şi social. Pe de o parte, prin validare, receptorul îi arată emițătorului că a decodat mesajul său (funcție fatică), pe de alta – prin deschiderea posibilității de a interveni, B respectă principiul politeții.

Mişcări

Tipurile de bază de mişcări interacționale identificate de W. Edmondson (1981, 86-89) sunt:

a) ***ofertă*** (engl. *proffer*) [O] – mişcare prin care se introduce un subiect de conversație;

b) ***satisfacere*** (engl. *satisfy*) [S] – mişcare prin care se comunică emițătorului faptul că intenția sa de comunicare (actul perlocuționar) a fost eficientă;

c) ***respingere*** (engl. *contra*) [R] – mişcare prin care emițătorul încearcă să-l determine pe partener să-şi retragă complet oferta inițială; această mişcare rezultă din existența unei neconcordanțe cu actul perlocuționar al partenerului;

d) ***contracarare*** (engl. *counter*) [C] – mişcare prin care emițătorul încearcă să amendeze conținutul mişcării precedente, determinându-l pe partener să revină parțial asupra spuselor sale;

e) ***reofertare*** (engl. *re-offer*) [RO] – mişcare prin care inițiatorul unui schimb propune o versiune modificată a primei sale oferte; noua versiune nu mai este aceeaşi cu versiunea originală.

Unul dintre momentele cele mai delicate este atunci când ne aflăm în prezența unei persoane străine şi nu ştim ce să spunem. Tipul de informație care poate fi folosit pentru inițierea conversației, astfel încât momentul (jenant) de tăcere să fie depăşit: *informație-start*.

O dată ce persoana căreia ne-am adresat a oferit interpretarea aşteptată (i.e. ne-a răspuns), se poate face următorul pas: inițierea subiectului, lucru ce este demonstrat de exemplele următoare.

1 A: Ce mai faceți, fetelor? Ce-ați făcut în week-end? Ați văzut careva filmul?
2 M: Ce film?
3 A: Ăla de la Patria.
4 B: Lupta cu înălțimile?
5 A: Da.
6 M: Nu.

Acest exemplu este un extras din înregistrarea efectuată cu câțiva studenți din anul întâi, într-o zi de luni, în timpul pauzei. Cu toate că erau colegi de grupă, interactanții se cunoşteau destul de puțin, acest lucru fiind evident în modul în care persoana A inițiază conversația. Ea nu lansează o ofertă (O_1 – *ce mai faceți, fetelor?*) pentru care să aştepte să primească un răspuns satisfăcător (probabil S_1 – *bine*.), ci formulează trei oferte gradabile: O_1 – *ce mai faceți fetelor?*, O_2 – *ce-ați făcut în week-end?*, O_3 – *ați văzut careva filmul?*.

Acestea sunt oferte gradabile, pentru că persoana care le-a inițiat porneşte de la aspecte generale (O_1), trece prin stereotipii şi clişee moderne (O_2) pentru a ajunge la subiectul pe care voia de fapt să-l propună (O_3). Ultima ofertă (O_3) este cea care a atras atenția celorlalți participanți, însă ea a fost contracarată: C_1 – *ce film?*. Mişcarea de contracarare este urmată de o mişcare de

satisfacere (S_1 – *ăla de la Patria.*), iar aceasta este urmată de o mişcare de ofertare (O_4 – *lupta cu înălțimile?*). Primul pas, inițierea conversației, se încheie cu satisfacerea O_4 prin S_2 – *da*, altfel spus participanții au stabilit de comun acord despre ce film dorea persoana A să vorbească, dar au respins oferta inițială (din lanțul de oferte) O_3 prin R_1 – *nu*. Aşadar, concluzia pe care o putem trage este următoarea: participanții nu au văzut filmul, deci vor cere mai multe informații despre el sau vor încheia subiectul.

Acest exemplu este dovada că subiectele din interacțiunea verbală minoră sunt negociate: se ajunge la *cunoştințele împărtăşite* numai prin metoda încercării şi a eşecului. În exemplul de mai sus, persoana A a încercat să stabilească un subiect comun de conversație, însă ceilalți participanți nu ştiau despre ce este vorba, iar oferta a eşuat.

Nu aceeaşi este situația pentru exemplul de mai jos, extras din aceeaşi înregistrare cu studenții din anul întâi.

1 A: Ați găsit ceva de lucru în Raid?
2 D: Am dat eu un anunț.
3 A: Ce anunț ai dat, Carmen?

Participanții la conversația fatică îşi aleg subiectele de aici şi de acum, altfel spus interacțiunea verbală este preponderent deictică. După o pauză de câteva minute, se încearcă inițierea unei noi conversații, de data aceasta pornindu-se de la un fapt din realitatea extraverbală: răsfoirea unui ziar care prezintă oferte de lucru, *Raid*.

Oferta lansată de persoana A (O_1 – *ați găsit ceva de lucru în Raid?*) este contracarată (C_1 – *am dat eu un anunț*) şi conține şi o ofertă ascunsă (O_2). La oferta ascunsă se ajunge prin următoarea inferență: de fapt, în mod obişnuit nu citesc acest ziar, dar l-am cumpărat pentru că mi-a apărut anunțul, acum îl răsfoiesc şi ți-am atras atenția. Altfel spus, receptorul îşi exprimă indirect dorința de a deveni emițător şi de a continua conversația despre anunțul său. Aceasta este interpretarea pe care a dat-o persoana A, de vreme ce conversația a continuat cu o nouă ofertă (O_3 – *ce anunț ai dat, Carmen?*).

Dacă în exemplele de mai sus subiectul a fost introdus printr-o întrebare, aceasta nu este singura modalitate de inițiere a unei conversații, aşa cum reiese din exemplele următoare.

1 S: Eu, de când cu grila asta nouă, mă uit numai la prima.
2 R: La Huidu? La cronică?
3 S: A, deliciul meu ăla.

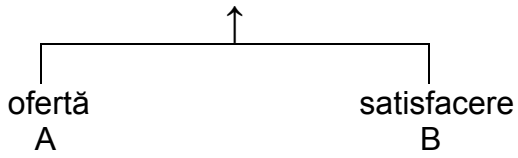
Fragmentul este extras dintr-o înregistrare cu o secretară aflată într-o scurtă pauză. Conversația a fost inițiată de o afirmație (S: *sâmbătă seara am văzut o emisiune stupidă la antena unu, aia cu vedetele*), însă ea a fost întreruptă de primirea unui telefon. După ce a încheiat conversația la telefon, secretara a reluat subiectul general (despre emisiunile de televiziune), însă şi-a îndreptat atenția spre ceea ce o interesa: noua grilă de programe a unui post de televiziune.

Persoana R ar fi putut răspunde simplu şi sec (S_1 – *şi eu/eu nu mă uit*), ceea ce ar fi echivalat cu încheierea unui schimb şablon opinie – confirmare/ respingere. Astfel, cei doi ar fi fost puşi în situația de a găsi un nou subiect sau de a încheia conversația. În schimb, R alege să confirme indirect faptul că şi el se uită la acelaşi program şi propune opțiuni pentru oferta sa: O_2 – *la Huidu? la cronică?*

Dacă luăm în considerare perechea de adiacență simplă întrebare – răspuns (cu variantele: întrebare închisă – răspuns da/ nu; întrebare deschisă – răspuns cu lungime variabilă), singurele răspunsuri care ar putea fi date ofertei lansate ar trebui să fie *da* (satisfacere) sau *nu* (respingere). Secretara nu a răspuns simplu (S_2 – *da*), ci a ales o mişcare de amplificare (S_2 – *a: deliciul meu ăla*), arătându-şi disponibilitatea pentru conversația inițiată. Folosirea anaforică a pronumelui demonstrativ de depărtare (varianta populară – *ăla*) vine să demonstreze că interacțiunea verbală fatică se dezvoltă în strânsă legătură cu situația imediată de comunicare: cu toate că mişcarea de satisfacere a fost amplificată, emițătorul a simțit nevoia să facă trimitere la situația valorizată.

Schimburi

Schimbul este definit ca o succesiune de mişcări efectuate de interlocutori diferiți şi aflate în raporturi de relevanță secvențială. Inițierea unui schimb este marcată de producerea unei *oferte*, iar încheierea de producerea unei *satisfaceri*. Cea mai simplă structură poate fi reprezentată prin schema:

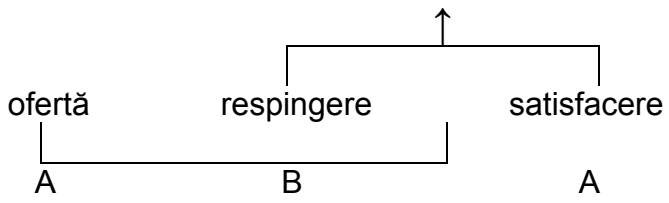


în care A şi B sunt interlocutorii, iar săgeata indică rezultatul.

Dacă B produce o mişcare de *respingere*, evoluția schimbului se complică:

a) A poate produce o mişcare de *satisfacere* a mişcării lui B, iar schimbul se încheie prin retragerea ofertei;

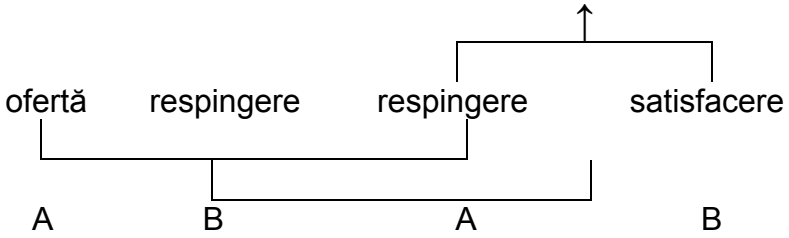
   A: Eu zic să plecăm acum, pentru că ne prinde ploaia şi nu avem nici măcar o umbrelă!
   B: Vezi-ți de treabă, că nu vine ploaia!
   A: Atunci mai stăm!



b) A poate produce o mişcare de *respingere* a celei produse de B, ceea ce echivalează cu păstrarea ofertei inițiale. Dacă

B produce o mişcare de *satisfacere*, aceasta marchează încheierea întregului schimb şi, implicit, retragerea primei mişcări de *respingere*.

A: Hai să cumpărăm o rochie!
B: Dar nu vreau rochie, vreau pantofi!
A: De pantofi n-am bani acum!
B: Atunci ia-mi rochie…



Schimburile de bază pot subordona o serie de schimburi preliminare (engl. *pre-exchanges*), schimburi ulterioare (engl. *post-exchnages*) sau schimburi inserate în structura sa (engl. *pre-responding*).

Schimburile preliminare inițiază un schimb de bază şi îndeplinesc o dublă funcție:

- testează atitudinea colocutorului în vederea evitării unui rezultat negativ;
- reprezintă un mijloc strategic de asumare a rolului de emițător.

ex.
A: Bună ziua! Domnul profesor Popescu?
B: Da!

A: Bună ziua! Aşteptați să intrați la doamna doctor?
B: Da!
A: Ştiți cine este ultima persoană?

Schimburile ulterioare sunt subordonate schimbului de bază în măsura în care validează rezultatele acestuia. De cele mai multe ori, astfel de schimburi au funcție fatică.

ex.
A: Gata, pleci?
B: Da, mă duc să mai citesc pentru examenul de mâine. Nu uita să-ți repeți *Gorunul*.
A: Tot Blaga, ce să mai!
B: Bine. Ne vedem mâine!

Schimburile inserate precedă intervenția care aduce rezolvarea schimbului de bază, furnizând informații pentru formularea acestei intervenții. De obicei, ele sunt inițiate de un alt interlocutor decât inițiatorul schimbului de bază.

ex.
A: Ați văzut careva filmul?
M: Ce film?
A: Ăla de la Patria.
B: Lupta cu înălțimile?
A: Da.
M: Nu.

Faze

Schimburile care alcătuiesc o fază pot fi coordonate prin *înlănțuire* (engl. *chaining*) sau prin *reciprocitate* (engl. *reciprocation*) Coordonarea prin înlănțuire presupune cumularea unor informații legate de subiectul propus, în timp ce coordonarea prin reciprocitate presupune furnizarea aceluiaşi tip de informație de către colocutori.

ex.
A: Eliberați rețete compensate?
B: Deocamdată nu, pentru că aşteptăm noile instrucțiuni.
A: Ştiți cumva cât o să dureze?
B: N-avem de unde şti…
A: Aşa este.

A: Ai văzut noua coafură a Ioanei?
B: Care nouă coafură?
A: Oh, n-ai spirit de observație. E de la căldură!

Confruntarea

Unitatea cea mai complexă a structurii interacționale este *confruntarea*. W. Edmondson o defineşte drept o secvență ordonată de faze care are trei componente: *Ave* şi *Vale*, componentele inițială şi finală, care au caracter facultativ, şi *Business* – tranzacția propriu-zisă, componenta de bază (*v*. asupra *Tipuri de secvențe*).

Concluzii

În comentariile sale, L. Ionescu-Ruxăndoiu consideră că modelul integrativ propus de W. Edmondson „lărgeşte posibilitățile descriptive oferite de modelul etnometodologic, fără să anuleze schița generală de organizare a conversației propusă de acesta.” (1999, 83) Aşadar, activitatea conversațională poate fi analizată cu instrumente eficiente. Pentru a formula însă concluzii valabile, trebuie să ținem cont de alcătuirea unui corpus de date înregistrate direct.

Activitate

Extrageți din *Dicționarul de ştiințe ale limbii* următoarea definiție:

fatică =

7.6 Structuri interacționale în conversația fatică

Conversația fatică se construieşte de către un număr variabil de participanți care îşi asumă liber rolurile de emițător şi receptor. În unele situații înregistrate, participanții sunt atât de prinşi de subiectele pe care le abordează, încât nici nu-şi dau seama că – uneori – conversația pe care o construiesc este ciclică, altfel spus ei revin la subiectul precedent sau chiar la cel inițial. Situația din urmă apare atunci când subiectele abordate sunt variate şi există o oarecare distanță în timp între inițierea conversației şi momentul la care subiectul este reluat.

Circularitatea poate fi o strategie actualizată de unul dintre participanți fie cu scopul de a continua relația socială stabilită prin schimburile verbale anterioare, fie pentru a direcționa interacțiunea spre final. În oricare dintre situații, revenirea la unul dintre subiectele anterioare poate fi văzută ca o strategie a politeții pozitive, prin care participanții confirmă construirea unui fond comun de cunoştințe. Direcționarea spre final poate fi însă o strategie de disociere, prin care unul dintre participanți îşi exprimă dorința de a nu mai continua relația stabilită.

Circularitatea subiectului

Pentru exemplificarea acestei structuri, vom analiza un fragment extras din conversația studenților din timpul unei pauze.

39 A: Ați văzut careva filmul?
40 G: Ce film?
41 A: Ăla de la Patria.
42 B: Lupta cu înălțimile?
43 A: Da.
44 G: Nu.
45 A: E astăzi, la patru jumate, aicea la noi.
46 B: Astăzi?
47 A: Îhî.
48 C: Şi cât e biletul?
[…]
68 B: Voi ați fost aici în aulă la cinema?
69 A: Da, eu am fost.
70 B: Mie mi-a zis Dana că nu se vede prea bine, pentru că era…
71 A: Cine ți-a zis?
72 B: Dana.
73 A: Care Dana?
74 B: Pîrvu.
75 A: E, nu se vede bine! C-am fost eu!
76 B: N-a avut ochelarii la ea.
77 G: ((râd))
78 A: E bine… şi poți să şi mănânci şi vezi şi la televizor. Televizor auzi!
79 B: Hai să mergem la film. Eu vreau să merg.

[…]
149 B: La cât e filmul ăla?
150 A: La patru jumate.
151 B: Şi biletele de unde se iau?
152 A: D-acolo, dinainte.
153 B: La intrare?
154 A: La intrare.
155 B: Mergem, da?
(text înregistrat)

Pentru a scoate în evidență faptul că participanții la interacțiunea verbală revin la subiectul inițial, am păstrat numerotarea originală a replicilor. Astfel, între replicile 49-67 şi 80-148 sunt abordate alte subiecte: un alt film, o emisiune de televiziune care conduce la o secvență de bârfă, un ziar cu oferte de locuri de muncă, numele unei colege.

Inițial, oferta persoanei A este respinsă de ceilalți participanți la conversație, deoarece subiectul nu le era cunoscut. Cu toate acestea, A nu încearcă să abordeze un alt subiect, ci alege să nuanțeze subiectul inițial prin oferirea de detalii: *e <u>astăzi</u>*$_1$ *<u>la patru jumate</u>*$_2$ *<u>aici</u>*$_3$ *<u>la noi</u>*$_4$.

Deşi subiectul părea compromis – în sensul că numai o persoană ştia despre ce film era vorba, iar conversația nu putea continua – A reuşeşte să stabilească puncte comune cu ceilalți participanți prin referirile deictice (*astăzi* şi *aici*) urmate de explicații (*la patru jumate* şi *la noi*). Astfel, A dezvoltă subiectul inițial şi îi atrage în conversație pe ceilalți prin numai patru elemente.

Într-o primă etapă, participanții revin la unul dintre elemente (*aici la noi*) pentru a-l explica mai bine (replicile 68-79). B lansează oferta O_1 (*voi ați fost aici în aulă la: cinema?*) pentru explicarea folosirii indefinite a pronumelui *(la) noi*: dintre sălile în care se poate difuza un film, numai aula are condițiile necesare. Persoana A produce mişcarea de satisfacere (*da*), ceea ce echivalează cu un răspuns ce îi permite interlocutorului să continue. Pentru că are încuviințarea lui A, B lansează oferta O_2 (*mie mi-a zis Dana că nu se vede prea bine*) cu scopul de a cere lămuriri. Persoana A recurge la două mişcări de contracarare: mai întâi contracarează informația despre persoana care şi-a exprimat nemulțumirea față de condițiile oferite de aulă (*cine ți-a zis?*), apoi contracarează nemulțumirea prin oferirea exemplului personal (*e nu se vede bine! c-am fost eu şi e bine*).

În a doua etapă, participanții la conversație reiau subiectul mult mai târziu (replicile 149-155): ei cer lămuriri în legătură cu cel de-al doilea element din oferta inițială a lui A: *e astăzi la patru jumate*. Atunci când participanții la interacțiune nu mai găsesc nimic de spus, ei recurg la un subiect anterior, considerat sigur. În fragmentul prezentat, revenirea la subiectul inițial are loc după momentul în care se pune capăt brusc unei secvențe pe care o vom comenta ulterior (numele unei colege).

După un moment de pauză, în care participanții nu mai ştiu ce să spună, reluarea conversației se face, de obicei, printr-o întrebare de legătură, prin care se reactualizează punctele comune. Astfel, B

lansează o ofertă prin care urmăreşte să readucă în actualitate subiectul de la care au pornit: *la cât e filmul ăla?* De fapt, B nu uitase ora de începere a filmului, însă – pentru a putea continua cu o întrebare la care inițial nu primise răspuns (replica 48) – B a recurs la „legarea" conversației de un aspect deja stabilit. În răspunsul său, A foloseşte referiri deictice (*d-acolo, dinainte*) pe care B încearcă să şi le explice (*la intrare?*) înainte de a se hotărî.

Direcționarea spre final

Principalul scop pentru care direcționarea spre final se realizează, de obicei, prin reluarea unuia dintre subiectele abordate este acela de a confirma relația socială stabilită prin schimbul verbal. Participanții la interacțiune au negociat o serie de subiecte în timpul conversației şi – bazându-se pe cunoştințele împărtăşite – ştiu care dintre acestea nu le-a adus nici un fel de prejudicii, deci schimbul verbal final are rolul de a construi o ultimă impresie pozitivă.

Fragmentul de mai jos este extras din înregistrarea unei emisiuni matinale de televiziune, în care A (realizatorul) şi B (telespectatoarea) au apelat la acte de tipul dezvăluire (cf. engl. *disclose*). Astfel, realizatorul a aflat de la interlocutoarea sa că este pasionată de jocul de cărți.

59 A: Zi-mi, ce-a făcut aseară?
60 B: Am jucat cărți.
61 A: hahahaha:
62 ((din studio)): ya[badabadoo
63 A: Stai, stai lasă lasă ăsta. Linişte!
64 B: Şi l-am bătut…
[…]
85 A: Îți doresc multă baftă la cărți…
86 B: Mersi mult!
87 A: Sofia, şi ne vedem…
88 B: Şi poate pot să te prind şi mâine.
89 A: Să ne rostogolim?
90 B: Să-ți spun episodul doi.
91 A: A, ă, da, sigur, sună mâine, nici o problemă. Sunt mâine şi aici… cu gândul şi cu…
92 B: Şi cu fapta.
93 A: Sufletul. La revedere! Baftă!
94 B: La revedere! Te pup. Pa, pa!
95 A: Pa!
(text înregistrat)

Momentul relevant pentru direcționarea spre final a conversației este marcat de replica 85. Odată cu acesta, interactanții recurg la diverse strategii (amplificarea şi implicarea receptorului) al căror rol este acela de a confirma cunoştințele împărtăşite pe baza cărora cei doi au construit un fond comun. Replicile din finalul conversației (93-95) sunt în concordanță cu relația stabilită şi cu rolurile asumate de cei doi.

În fragmentul următor, B încearcă să o convingă pe A să o însoțească într-un club bucureştean. De altfel, acest subiect a fost reluat de câteva ori înainte de a se ajunge la finalul conversației.

158 B: Nu, pe bune, vino… Acuma, că chiar o să mă bucur. Şi pe urmă, ă, cum îi spune? Mergem la noi acasă-n Brîncoveanu, din discotecă…
159 A: Îhî, mă, o să văd, o să văd, Codru.
160 B: Că-i mişto. O să fie mişto.
161 A: Îhî.
[…]
178 B: Deci te aştept, vii? Deci ți-am zis, la nouă jumate, în față la /TUAIS/.
179 A: Nu ştiu, Codru, oricum, mai mă hotărăsc şi te sun, da?
180 B: Bine, da' tre' să te hotărăşti în da!
181 A: îhî îhî îhî sigur.
182 B: Bine?
183 A: Îhî.
(text înregistrat)

Remarcăm faptul că B îşi începe intervenția conclusiv (replica 178). Astfel, ea reia telegrafic informațiile furnizate anterior pentru a se asigura că totul a fost foarte bine înțeles. De fapt, sub pretextul verificării informațiilor se ascunde dorința lui B de a obține un răspuns afirmativ din partea lui A. Acest lucru este evident în replica 180, când B devine autoritară, impunând răspunsul aşteptat. Replica lui A (râs concomitent cu vorbirea) poate semnala disconfortul față de tonul pe care B vrea să îl impună şi, totodată, poate fi o modalitate de a-i transmite interlocutorului că nu procedează corect. În final, cele două se pun de acord, însă răspunsul lui A (replica 183) – o formă de acord slab (engl. *backchannel*) – este determinat probabil de încercarea lui B a-şi manifesta puterea.

Direcționarea spre final poate fi o strategie de disociere, prin care participanții se îndepărtează de stabilirea unei relații sociale. În exemplul următor, conversația se termină brusc şi este reluată după o pauză destul de lungă cu abordarea unui subiect precedent: filmul care urma să fie prezentat în aulă.

Fragmentul este extras din înregistrarea cu studenții din anul I în timpul unei pauze. Un subiect de conversație care apare destul de des în timpul pauzelor este tema de seminar sau imposibilitatea de a lua notițe pentru că profesorul vorbeşte prea repede.

Persoana A nu înțelegea o frază în limba franceză, iar E s-a oferit să o ajute. Pentru că A şi E nu se cunoşteau (erau din grupe diferite), A a avut inițiativa şi a întrebat-o pe E care este numele ei. Inițierea conversației nu are nimic deosebit, ea prezentând o structură tipică pentru conversația fatică: perechi simple de adiacență, identificarea, abordarea indirectă.

128 A: Cum te cheamă?
129 E: Haricleea.
130 A: Ă?

131 B: Haricleea. Ce, n-ai auzit de ea?
132 A: Haricleea?
133 E: Da.
134 A: Eşti româncă?
135 B: Cum adică dacă e româncă!
136 A: Eu n-am auzit numele ăsta pân-acuma.
137 B: E!
138 E: Nu ştii de Haricleea Darclee?
139 A: Cine-a fost?
140 E: O cântăreață de operă.
141 A: A, d-aia n-am auzit de ea, c-a fost de operă. Dacă era de altceva… Şi cum de ți-au pus numele ăsta?
142 E: N-are nici o legătură cu muzica, aşa că nu mai întreba.
(text înregistrat)

Numele interlocutoarei i se pare ciudat lui A; în consecință, ea lansează oferta *eşti româncă?* pentru a primi lămuriri, dar oferta este contracarată de B (*cum adică dacă e româncă?*). A îşi reformulează oferta (*eu n-am auzit numele ăsta pân-acum*), însă este din nou contracarată, de data aceasta de către E (*nu ştii de Haricleea Darclee?*). Mişcarea aşteptată este satisfacerea contracarării, altfel spus A ar trebui să răspundă cu *da* sau *nu*. Nu se întâmplă astfel, pentru că A contracarează mişcarea lui E (*cine-a fost?*). Mişcarea următoare este satisfacerea mişcării celei mai apropiate, i.e. contracararea lui A. Prin urmare, E îi răspunde, iar simetria este restabilită parțial. Mişcarea următoare vine să completeze contracararea: *a: d-aia n-am auzit eu de ea*. Astfel, simetria este restabilită în întregime şi putem vorbi despre întrebări inserate.

Persoana A lansează o nouă ofertă (*cum de ți-au pus numele ăsta?*), care – de data aceasta – este respinsă (*n-are nici o legătură cu muzica, aşa că nu mai întreba*). Pentru că nu se ajunge la simetria ofertă-satisfacere, ne aflăm în fața unei conversații terminate brusc, rămasă neîncheiată. De altfel, E consideră că întrebarea lui A depăşeşte sfera generală şi hotărăşte să nu continue conversația care s-ar fi bazat pe acte de tipul dezvăluire.

7.7 Lucrare de verificare

🕮Verificare 1

Analizați următorul fragment de conversație din perspectiva integrativă (modelul propus de W. Edmondson) (**30 puncte**).

Situația de comunicare:

data: februarie 2001
locul: în stația de microbuz
participanții:
R: m., 22 de ani, student;
P: m., cca 60 de ani, pensionar.

Observații: R renunțase la un microbuz, dar imediat a apărut un autobuz necunoscut care a parcat în locul de unde, de obicei, plecau maşinile pentru Bucureşti.

P: Şi ăsta tot la Bucureşti merge.
R: ((tace))
P: Toate care trag acolo merg la Bucureşti.

🕮Verificare 2

Identificați tipurile de secvențe în următoarele fragmente de conversații (**30 puncte**):

A: Bună ziua!
B: Bună ziua!
A: Pot să vă ajut cu ceva?
B: Aş dori să închei o legalizare a unor acte.
A: Întrebați-o pe doamna Marinescu dacă vă poate ajuta.

A: Salut! Ce mai faci?
B: Salut! Bine, mulțumesc!
A: Ce bine că te-am întâlnit! Chiar vroiam să te sun…
B: Spune-mi despre ce e vorba!
A: Peste o lună vreau să te invit la nunta mea.
B: E, felicitări! Ia spune, cine-i norocoasa?

A: Mulțumesc pentru ajutor! Ne vedem la următoarea probă!
B: Da, să nu uitați! Veniți miercuri, nu marți!
A: Da, da. Bine.
B: La revedere!
A: La revedere!

🕮Verificare 3

Comentați trăsăturile conversației aşa cum reies din următorul fragment (**40 puncte**):

B: Cum arată? E mai lung aşa…
A: E mai lung aşa…
B: Şi cu urechile mai…
A: Clăpăuge şi…
B: Aha.
[…]
A: Stăpâna îi spune /scarfeis/ că-i zăpăuc.
B: /scarfeis/? ((râde)) Dar de ce? Ce-are?
A: Pentru că…
B: S-o fi bătând?
A: Pentru că se bate, e foarte bătăios.
(text înregistrat)

7.8 Surse bibliografice

Bidu-Vrănceanu, A., Călăraşu, C., Ionescu-Ruxăndoiu, L., Mancaş, M., Pană-Dindelegan, G., *Dicționar de ştiințe ale limbii*, Nemira, Bucureşti, 2001

Frențiu, L., *Strategii de comunicare în interacțiunea verbală*, Mirton, Timişoara, 2000

Ionescu-Ruxăndoiu, L., *Conversația. Structuri şi strategii*, ediția a doua, All, Bucureşti, 1999

Ionescu-Ruxăndoiu, L. (coord.), *Interacțiunea verbală în limba română actuală. Corpus şi tipologie*, Editura Universități din Bucureşti, 2002

Levinson, S., *Pragmatics*, CUP, Cambridge, 1983

Mey, J., *Pragmatics. An Introduction*, Blackwell, Oxford, 1993

7.9 Sugestii de rezolvare

✍Exercițiul 1

În primul schimb verbal, identificăm o discontinuitate. Altfel spus, după respingerea formulată de Ghiță, nici un participant nu îşi asumă rolul de emițător. Se întâmplă astfel, deoarece întrebarea muşteriului are un ridicat potențial agresiv: nu se formulează întrebări directe despre subiecte tabu (aici, secrete). Pentru a-şi păstra eul individual negativ, participanții preferă să tacă, însă, ulterior, muşteriul reia conversația printr-o întrebare cu caracter general, o strategie a politeții pozitive.

În cel de-al doilea schimb verbal, identificăm o tăcere semnificativă. Aşadar, B tace pentru a-i transmite interlocutorului său că nu deține toate informațiile pentru a continua schimbul verbal. Din acest punct de vedere, putem spune că persoana A încalcă fără voie maxima cantității, însă această situație nu generează implicatură, ci, dimpotrivă, îl solicită pentru a-şi reformula propria intervenție.

Al treilea schimb verbal este comentat la Verificare 1.

✍Exercițiul 2

A: Poți să mă ajuți să transport ghivecele pe balcon? (solicitare)
B: Sigur. (acceptare)
B: Stai să termin de scris mesajul. (amânare)
B: De ce trebuie să fac mereu asta? (provocare)
B: Din păcate, nu pot transporta greutăți! (refuz)

✍Exercițiul 3

A: Du-te şi fă şi tu ceva!
B: Să mă joc?
A: Să te joci, să alergi, numai nu sta în fumul ăsta!

A: Am fost la nuntă şi-am jucat o rotită…
B: Cred că vrei să spui horă!

✍Exercițiul 4

Pentru situația prezentată, secvența inițială este mai convențională, mai elaborată şi îi solicită mai mult pe interlocutori în sensul câştigării încrederii celuilalt. Aşadar, din punctul de vedere al adresării, vor predomina formulele politicoase: nume generic de persoană, în vocativ (*domnule*) urmat de numele funcției (*primar*) şi, opțional, urmat de numele de familie al persoanei căreia ne adresăm. Pentru a nu ne impune punctul de vedere, păstrând eul individual negativ al celuilalt, vom folosi strategii ale politeții negative (*v*. Unitatea de învățare nr. 6). Aşadar, încălcarea teritorială va fi micşorată prin apelul la diverse maxime asociate principiului politeții: tact, generozitate, modestie etc.

✍Exercițiul 5

B: Bine, mersi pentru telefon!
A: Pentru puțin. Pa!
B: Pa!
A: Pa, Cristina! O zi plăcută!
B: Să ştii că-s tipi mişto ((râde)) şi sunt d-ăştia, tinerei aşa…
A: ((râde))
B: Bine?
A: OK. ((râde))
B: Te pup!
A: Şi eu!
B: Pa!
A: Pa, Cristina! ((râde))
B: Pa!
(text înregistrat)

Bibliografie Generală

Austin, J., *Cum să faci lucruri cu vorbe*, Paralela 45, Bucureşti, 2003
Avram, M., *Gramatica limbii române*, All, Bucureşti, 1997
Bidu-Vrănceanu, A., Călăraşu, C., Ionescu-Ruxăndoiu, L., Mancaş, M., Pană-Dindelegan, G., *Dicționar de ştiințe ale limbii*, Nemira, Bucureşti, 2001
Cutting, J., *Pragmatics and Discourse*, Routledge, London, 2002
Frențiu, L., *Strategii de comunicare în interacțiunea verbală*, Mirton, Timişoara, 2000
Ionescu-Ruxăndoiu, L., *Narațiune şi dialog*, Editura Academiei, Bucureşti, 1991
Ionescu-Ruxăndoiu, L., *Conversația. Structuri şi strategii*, ediția a doua, All, Bucureşti, 1999
Ionescu-Ruxăndoiu, L. (coord.), *Interacțiunea verbală în limba română actuală. Corpus şi tipologie*, Editura Universității din Bucureşti, 2002
Ionescu-Ruxăndoiu, L., *Limbaj şi comunicare*, All, Bucureşti, 2003
Lee, B., „Mutual knowledge, background knowledge and shared beliefs: their roles in establishing common ground", *Journal of Pragmatics*, vol. 33, no. 1, p. 21-44, 2001
Leech, G., *Principles of Pragmatics,* CUP, Cambridge, 1991
Levinson, S., *Pragmatics*, CUP, Cambridge, 1983
McQuail, D., *Comunicarea*, Institutul European, Iaşi, 1999
Mey, J., *Pragmatics. An Introduction*, Blackwell, Oxford, 1993
Mihail, Z. (coord.), *Lingvistică generală*, Editura Fundației România de mâine, Bucureşti, 2003
Pomerantz, A., "Compliment responses. Notes on the co-operation of multiple constraints", in Schenkein, J. (ed.), *Studies in the Organization of Conversational Interaction*, 79-112, Academic Press, New York, 1978
Saussure, F., *Curs de lingvistică generală*, Polirom, Iaşi, 1999
Searle, J., *Expression and meaning*, CUP, Cambridge, 1978
Seche, M., Seche, L., *Dicționar de sinonime la limbii române*, Bucureşti, 1997
van Cuilenburg, *Ştiința comunicării*, Humanitas, Bucureşti, 2000